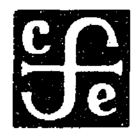
ERIC ROLL

Historia de las doctrinas económicas



FONDO DE CULTURA ECONÓMICA
MÉXICO

Primera edición en inglés, 1939
Tercera edición en inglés, corregida y aumentada, 1954
Cuarta edición en inglés, corregida y aumentada, 1975
Primera edición en español, 1942
Primera reimpresión, 1955
Segunda reimpresión, 1958
Tercera reimpresión, 1961
Cuarta reimpresión, 1964
Quinta reimpresión, 1967
Sexta reimpresión, 1969
Séptima reimpresión, 1971
Octava reimpresión, 1973
Novena reimpresión, 1974
Segunda edición en español, de la cuarta en inglés, 1975
Décima reimpresión, 1978

Traducción de:
FLORENTINO M. TORNER

Título original
A History of Economic Thought

Av. Universidad 975, México 12, D. F.

Impreso en México

A

LA MEMORIA

DE MI PADRE Y DE MADRE

PREFACIO A LA NUEVA EDICIÓN

Han pasado casi dos décadas desde que terminé la última edición de este libro, tiempo suficiente como para justificar una revisión. Al analizar en qué debería consistir esta revisión, he tenido que dar respuesta a cuatro preguntas difíciles: ¿Es todavía adecuada la estructura general del libro al igual que el equilibrio en la manera de tratar las distintas ideas y los autores particulares? ¿Debe ser modificado el enfoque general, particularmente en cuanto a la relación entre las ideas económicas y los amplios cambios políticos, económicos y culturales, de las sociedades en las que estas ideas germinan y crecen? ¿Han arrojado nueva luz las investigaciones recientes en relación al pensamiento de algún autor particular o a aspectos específicos de teorizaciones del pasado en un grado tal que las exposiciones que se han hecho de ellas en este libro deban ser modificadas? Y finalmente, ¿cómo deben ser abordados los más recientes desarrollos en el pensamiento económico, es decir, los ocurridos en los veinticinco años aproximadamente desde la muerte de Keynes?

No puedo asegurar que las respuestas elegidas obtendrán aprobación general; inevitablemente en esto ha influido el elemento del gusto personal. Sin embargo, lo que sí es deseable es que se expliquen estas respuestas y se den los razonamientos que se encuentran detrás de ellas.

Después de muchas reflexiones he concluido que no tiene objeto modificar una estructura que en buena medida se impone por sí misma y que debido a la misma razón ha sido adoptada por la mayoría de los escritores en este campo. No es fácil escribir historia prescindir de una medida sustancial de cronología. En cuanto a las secciones en las que he divido la materia, las fases y, por lo tanto, la clasificación de las distintas divisiones de esta historia, me parece que han demostrado su validez. En suma, no se me ha ocurrido ninguna otra división que exponga de mejor manera el proceso histórico que deseo presentar. Únicamente los últimos capítulos de la última edición han sufrido, por razones obvias, una reestructuración para integrarlos más lógicamente con el nuevo material.

En relación al equilibrio mis dudas fueron mayores. ¿Es, por ejemplo, realmente útil todavía para el lector general, o para el estudiante, buscar, identificar y analizar los antecedentes en la Antigüedad (inclusive en las oscuridades de las Escrituras) o en

las meditaciones de los pensadores de la Edad Media los elementos que forman actualmente el cuerpo de la economía? y aun si las especulaciones de mercantilistas y metalistas no pueden ser omitidas (aunque fuera únicamente por la obstinada persistencia de sus remanentes en la actualidad), ¿no se le está concediendo demasiada atención? De nueva cuenta, decidí no hacer cambios radicales. Menos de una sexta parte del texto de la última edición trataba de las ideas de todo el período histórico comprendido hasta la última parte del siglo XVII. Con el nuevo material agregado, se incrementa todavía más el espacio dedicado a los tiempos "modernos".

Hay dos preguntas que deben ser respondidas en relación al enfoque que uno adopte: ¿Cómo define uno el pensamiento económico y, por lo tanto, qué incluye uno en él? Y segundo, ¿existen principios generales amplios, explicatorios, que puedan ser aplicados a una idea en particular o a todo el cuerpo de ideas de un determinado autor? En la Introducción que sigue expongo, en términos generales, mis opiniones sobre ambos puntos; añadiré, sin embargo, lo siguiente: creo que es inevitable que uno admita una distinción no únicamente entre los métodos (lo que es claramente evidente) sino también en cuanto al campo de acción y quizá aun en cuanto al propósito esencial de las ciencias naturales y sociales. Esto significa particularmente que cuando se estudia la historia de las ideas en la última esfera —y, tal vez, de manera más acentuada en la economía— uno se enfrenta a un dilema. El profesor Samuelson, sin duda el representante más brillante de la economía moderna, en el discurso de posesión del cargo de presidente de la Asociación Económica Norteamericana en 1961 trazó una distinción bien definida entre el "simple libro de texto", como calificó la *Historia de las doctrinas económicas* de Gide y Rist, y la "obra de erudición" de Schumpeter: su *Historia del análisis económico**, un volumen monumental, publicado inmediatamente después de la última edición de esta obra. Samuelson basó esta distinción —y no queda muy claro de la exposición de su conferencia hasta qué punto pretendía señalar un mérito o simplemente subrayar un dilema— en, por ejemplo, el tratamiento relativo que se hace de Robert Owen y Robert Malthus (y estoy seguro que se refería al Malthus de los *Principios* y no al del *Ensayo*), de Fourier y Saint-Simon por una parte, y de Walras y Pareto por la otra; y de Arthur Young en oposición a Allyn Young. En suma, hizo una distinción basada en el grado

* Publicado en español por el F.C.E.

en el que la "ciencia del análisis debe ser criterio para la selección y tratamiento de distintos autores. ¿Es éste el modelo correcto? De serlo, mi propio principio de selección no queda muy ajustado a él. Ahora bien, ¿es ésta realmente la manera correcta de mirar las cosas? Es cierto que no he incluido a todos los economistas analíticos profesionales y que he dejado fuera a buena cantidad de profesionales (como ahora son definidos), pero esto ha sido porque no estaba escribiendo, como ahora no intento escribir, únicamente acerca de aquellos escritores de temas político-económicos cuyas ideas han conformado, o al menos influido en, las creencias populares acerca del proceso económico de la sociedad. Por otra parte, no he intentado escribir —como lo hizo Schumpeter— únicamente para el estudioso que desea seguir con meticulosidad de detalles las fuentes de teorías particulares de la economía y el proceso por el que gradualmente se hacen más camplejas.

El mismo profesor Samuelson parece haber llegado a creer de manera más definitiva en un enfoque más ecléctico que el que muestra en la conferencia que he citado. En la introducción a la edición de 1970 de sus *Readings in Economics* que acompaña a su inmensamente famoso libro de texto, explica que "la vida no es una descripción de nombres famosos" y que al seleccionar autores cuyos textos fueran adecuados para ilustrar a sus alumnos los problemas de los que está tratando, no les ha "solicitado sus cédulas profesionales de economistas". Parece, por lo tanto, que se tiene la libertad de hacer una mezcla con la economía "analítica" y la más "popular", y yo no pido disculpas por mezclar ciertos ingredientes tomados de teorizaciones económicas menos rigurosas en la exposición de la economía "analítica".

El punto más difícil es dilucidar si existe algún principio general de explicación que pueda ser aplicado al estudio de las ideas en general y de las ideas económicas en particular. Hay dos posiciones extremas posibles: una dice que la aparición de las ideas es algo completamente fortuito; la otra —identificada con varios tipos de interpretaciones unitarias de la historia, tales como el marxismo— dice que la aparición de las ideas depende esencialmente de algunos factores permanentemente en operación, en particular del factor material. Como lo explico más adelante en la Introducción, yo adopto una posición que puede ser considerada como intermedia; creo que no es posible confiar en ninguna de estas dos opiniones por completo para obtener una explicación adecuada y consistente. De todas las ramas de esa disputada disciplina la Sociología del Conocimiento es todavía la más oscura.

Cierta cantidad de nuevo material ha aparecido en los años recientes acerca de las vidas e ideas de varios economistas importantes del pasado. Por ejemplo, la nueva versión inglesa del libro de Walras, *Elements* (publicado en los días en que mi obra entraba en prensa), contiene notas admirables de William Jaffe, el editor. Hay una corriente constante de monografías sobre escritores y épocas: el profesor Meek, por ejemplo, ha producido un valioso y nuevo estudio sobre los fisiócratas y junto con Marguerite Kuczynski ha elaborado una espléndida edición, preparada con esmero, de la obra de Quesnay *Tableau Œconomique;* Andrew Skinner ha preparado una erudita edición en dos tomos de la obra de James Stewart; la monumental edición de la obra de Ricardo, a cargo del profesor Sraffa, ha sido concluida, y ya está por aparecer la obra compilada de Keynes. En términos generales, sin embargo, no creo que haya surgido nada que pudiera hacerme modificar la valoración general que he hecho de los pensadores incluidos. Tal vez deba agregar también el renovado interés en los escritos del joven Marx y, más generalmente, en ciertos aspectos socio-filosóficos de la obra de Marx. En el capítulo XII se trata de esto último, en relación con ciertas tendencias nuevas, y críticas, del pensamiento económico.

Mi mayor problema ha sido decidir en relación a la forma de tratar los desarrollos más recientes. Ya en la última edición tuve ciertas dudas acerca de la manera correcta de describir y analizar la economía de los primeros años de la posguerra. Decidí en ese entonces concentrarme en las tendencias generales sobre la base de que muchos de los nuevos desarrollos altamente técnicos todavía no habían sido digeridos lo suficientemente bien como para que pudiera determinarse su valor preciso. Pensé también que sería impráctico tratar del trabajo reciente de autores contemporáneos en la forma en que uno puede hacerlo cuando se refiere a la obra de, por ejemplo, Adam Smith. Dentro de la misma línea de pensamiento (y quizá debido también al abrumador peso de la influencia de Keynes) está mi decisión de no tratar este período bajo encabezados de autores específicos, si bien, naturalmente, menciono un cierto número de nombres. Creo que este debe ser todavía el método a seguirse. Por lo tanto, el material de los dos últimos capítulos de la edición anterior (el X y el XI) han sido corregidos y reordenados y en parte fusionados con el nuevo capítulo XI que trata de la consolidación de lo que hace veinte años fue llamada la "nueva economía política". Se ha agregado un nuevo capítulo dedicado al deterioro posterior que ha experimentado esta última.

Sin embargo, si bien el hincapié predominante se ha puesto en las corrientes actuales discernibles del pensamiento económico, he mencionado un cierto número de autores en actividad que parecen ejemplificar estas tendencias de manera más clara. Algunos de ellos reciben un tratamiento bastante más específico. Si mi elección ha sido la adecuada o no es algo que no se sabrá durante algún tiempo.

E. R.

Londres, febrero de 1973.

INTRODUCCIÓN

EL INTERÉS por la evolución de la ciencia económica data apenas de algo más de cien años. Hay unas cuantas obras sin importancia escritas en el siglo XVIII y un capítulo de *La riqueza de las naciones** que examina sistemas anteriores de economía política. Pero cuando Adam Smith escribió, las teorías consideradas erróneas no habían desaparecido por completo; por eso su estudio tenía, sobre todo, un carácter polémico. El interés por el pensamiento económico primitivo renace sólo cuando empieza a disputársele la supremacía a la economía clásica. En efecto, los partidarios de las escuelas histórica y socialista, nacidas en Alemania después de mediados del siglo XIX, hicieron los primeros ensayos de sistematización de la historia de la doctrina económica. Quienes, como Roscher, deseaban impulsar el método histórico para contraponerlo al deductivo, se preocuparon, naturalmente, por la historia de las ideas. Por otra parte, los socialistas esperaban hallar inspiración para su ataque a la teoría liberal-capitalista, entonces dominante, en el estudio crítico de los orígenes de dicha teoría. Este objetivo es particularmente obvio en Marx; pero está presente en las obras de muchos pensadores del siglo XIX.

La historia de la doctrina llega a ser un tema popular de estudio con la generalización de la enseñanza de la economía que tiene lugar a fines del siglo XIX y principios del XX. Algunas veces, como en Ashley, es aún auxiliar de la historia económica y consecuencia de una preferencia metodológica. Pero la mayor parte de las historias escritas en este período moderno son, en realidad, meros esbozos de hechos, a menudo porque (como en Francia, donde Gide y Rist escribieron su muy leída historia) la enseñanza de la historia de la economía política constituyó durante mucho tiempo la única forma de instrucción académica en materia de economía. También ha surgido hace poco un interés más directamente "técnico". Al aumentar en número y en complejidad las "herramientas" conceptuales de la economía, los practicantes se preocupan por la evolución de los conceptos individuales y por los métodos de aplicación de su instrumental técnico, y por eso son hoy más frecuentes los estudios especiales de aspectos olvidados del pensamiento anterior.

* Adam Smith, *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* trad. de Gabriel Franco, México, FCE, 1958.

No es el propósito de este libro hacer un examen completo dentro de semejantes lineamientos puramente "técnicos".[1] Es dudoso que exista ya material suficiente para ello. Además, no es muy seguro que esa historia especializada, aun si pudiera escribirse, fuera la que por ahora se necesitara con mayor urgencia. Tampoco pretende este volumen ocupar el lugar de esos compendios enciclopédicos a los que necesariamente tienen que recurrir profesores y alumnos de vez en cuando.[2]

He escrito esta obra, por lo que toca a los alumnos, porque advierto que las exigencias del estudio de la economía moderna presentan dos graves peligros. En primer lugar, las intrincadas sutilezas de la teoría moderna pueden hacer que el alumno olvide la naturaleza esencialmente práctica de su disciplina. Conforme se incremente la atención prestada a la teoría de las políticas económicas el profesional experimentado quedará menos expuesto a este peligro, pero el estudiante puede asumir una postura excesivamente orientada hacia el "conceptualismo" antes de que se le presente la oportunidad de ver la relación entre "la ciencia del análisis" y las políticas. El estudiante contemporáneo de economía puede, también, perder de vista la aportación que su materia ha ofrecido, y sigue ofreciendo, a la corriente general del pensamiento humano.

La enseñanza de la economía en Inglaterra y en los Estados Unidos ha escapado a la desmedida subordinación a la historia característica, hasta hace poco, en Francia; pero parece que tampoco evita el extremo opuesto, es decir, el olvido completo de la historia de la doctrina. Una exposición general de la evolución del pensamiento económico escrita como producción a la teoría moderna puede constituir el correctivo del que parecen necesitar muchos estudiantes.

Lectores de otra suerte, si están interesados en el desarrollo del pensamiento, pueden acoger con agrado el relato de lo más relevante de las especulaciones de la mente; las teorías económicas, en cambio, siempre se vinculan, aunque de manera a menudo tortuosa, con la práctica económica. El estudio de las relaciones

[1] Los mejores estudios contemporáneos en áreas particulares de la economía se encuentran en las series de "lecturas" de la American Economic Association. Esta admirable colección hará mucho más sencilla la labor de los futuros historiadores que estudien la evolución de la teoría contemporánea. La AEA, además, publica periódicamente trabajos sobre el desarrollo técnico en diferentes sectores del análisis teórico en colaboración con la Royal Economic Society.

[2] La *Historia del análisis económico* de J. A. Schumpeter, México, FCE, 1971, sigue siendo la obra sobresaliente para el especialista.

entre las condiciones de la vida y el teorizar del hombre, puede ser una guía muy útil para abordar los conflictos entre las ideas. Muchas ideas del pasado tenían sus raíces en estructuras institucionales, en las relaciones entre grupos económicos diferentes, en sus intereses en conflicto. Ahora bien, las ideas a las que dieron vida no han muerto en la medida en que todavía existen estructuras y relaciones iguales o similares. Aún viven entre nosotros las opiniones de Aristóteles sobre las diferentes clases de trabajo humano, las censuras de los escolásticos de la Edad Media a la usura, las teorías mercantilistas sobre el comercio exterior, las nociones fisiocráticas sobre la agricultura, la teoría de la renta de Ricardo y las conclusiones prácticas de ella derivadas y, en fin, la rebeldía de los románticos alemanes contra el liberalismo económico. Todo esto ha venido a formar parte del fondo de ideas de donde han sacado su alimento intelectual sucesivas generaciones.

En la obra de Keynes, el más grande de los economistas contemporáneos, vuelven a vivir Sismondi y Proudhon. No hace muchos años, el profesor Gray pudo olvidar del todo en su popular historia de la economía los *Principios* de Malthus; las controversias entre los protagonistas de la acumulación del capital y los "infra-consumistas", tan comunes antes de la segunda Guerra Mundial, han aparecido de nuevo centradas sobre una de las más grandes controversias económicas del pasado, aquella que sostuvieran Ricardo y Malthus.

Muchos pensadores han insistido en la longevidad de las ideas económicas; pero, en general, miran con desdén a quienes todavía creen en sofismas que los expertos han descartado desde tiempo atrás. Algunos en su entusiasmo por los adelantos modernos, han considerado las teorías pasadas como imperfecciones continuamente separadas. En cambio, otros hacen la apología de las ideas anteriores reiterando su "verdad" relativa al tiempo y lugar en que nacieron. El tratamiento de la materia que yo adopto no se basa en ninguno de estos dos extremos. No basta tan sólo señalar analogías, sino que precisa comparar y examinar las circunstancias contemporáneas antes de que pueda entenderse su plena significación. No puedo sino esperar haber logrado ofrecer una primera guía para abordar las ideas económicas; pero como tal, puede servir al estudiante y al lector en general.

Una historia de las ideas es, por naturaleza, obra de selección y de interpretación; el autor expresa sus propios intereses, predilecciones y prejuicios por lo que omite y por la manera de presentar lo que incluye. Con demasiada frecuencia, sin embargo, el principio subyacente en el tratamiento del autor queda implícito. Los

supuestos implícitos son particularmente desorientadores cuando las ideas expuestas se relacionan con instituciones y políticas sociales y repercuten en el bienestar humano. Sólo una declaración expresa de los supuestos del escritor puede permitir al lector formarse opiniones propias.

El principio que sustenta el punto de vista de este libro se basa en la opinión de que el proceso por el cual se forman las ideas es susceptible de análisis sistemático. En lo esencial, la aparición de una corriente de pensamiento importante no es fortuita, sino que depende de causas que pueden ser descubiertas. Frecuentemente, no conocemos con suficiente amplitud las circunstancias de la vida y la época de ciertos pensadores para poder hacer una demostración exhaustiva de las causas que han producido ciertas ideas; pero solemos saber lo suficiente para formarnos una opinión general de la forma en que nacieron las teorías económicas.

Este libro se apoya también en la convicción de que la estructura económica de una época dada y los cambios que sufre son los factores que ejercen influencia más poderosa sobre el pensamiento económico. Gran parte de los escritores que se ocupan de esta materia coinciden con este criterio, aun cuando raras veces se haga esto explícito. Pocas personas dudarán que el pensamiento que surge en una comunidad en que predomina el trabajo del esclavo difiere del que produce una sociedad feudal o una basada en el trabajo asalariado. La renuencia a aceptar esta proposición radica, en parte, en que a menudo se expone en una forma que hace aparecer como único determinante al sistema económico; en parte en que es difícil presentar de un modo convincente cualquier relación causal entre la práctica y la teoría económicas en estudios más detallados de la historia de ellas; en parte también, sin duda, porque este intento se asocia generalmente a escuelas de pensamiento que tratan de orientar el análisis resultante a propósitos que no puede, y no debe servir, a saber: a cambios de política económica, para no mencionar de estructura social, por deseables que éstos sean.

Debemos insistir, por lo tanto, en que el factor económico es un factor preponderante sólo en un sentido muy general que no siempre es posible demostrar con precisión. La cadena causal es larga y tortuosa: en la historia de las ideas económicas, una multitud de otros factores causales ha estado operando para producir una teoría o una actitud determinada en una época dada y muchos de ellos de una influencia más directa que el económico, con el cual pueden estar vinculados, en última instancia.

Tampoco puede negarse que las ideas, a su vez, influyen en el desarrollo de la práctica económica. Es cierto que, en el corto plazo, como observó Keynes, la jactancia de un escritorzuelo desconocido puede ejercer un efecto desproporcionado sobre la política [económica] corriente. La historia de nuestro siglo nos lo ha enseñado con gran claridad. En el desarrollo de la doctrina económica misma, la fase evolutiva alcanzada por el cuerpo existente de teoría económica, es de notable importancia. Ello es particularmente manifiesto cuando el adelanto de la ciencia económica ha venido a depender de doctos especialistas agregados, en general, a instituciones académicas. Cada pensador, entonces, debe principiar con el instrumental técnico que encuentra a mano, aunque los factores originarios que lo produjeron no sean ya operantes.

La teoría y la práctica políticas son otros de los factores que han influido en los economistas de épocas diversas. Muchos economistas fueron también, al mismo tiempo, filósofos sociales, cosa cierta, sobre todo, de los economistas clásicos. Y la obra de los pensadores, tanta antiguos como modernos, deja ver la influencia de los juicios filosóficos dominantes y de la calidad general del pensamiento científico de sus respectivas épocas. Otros escritores, o bien fueron políticos, o ejercieron influencia considerable en la política [económica]; más de una teoría lleva el sello del clima político en que fue concebida.

No hay un orden inevitable en la aparición de esas influencias. Por clara que sea la sucesión de formas de la organización social y de la estructura económica, no hay que creer que se sucedan con la misma claridad las ideas a ellas relativas. Ideas nacidas en un orden social ya pasado influyen con frecuencia en las ideas y en la acción de una estructura institucional posterior; y juntamente con las combinaciones existentes de factores económicos, dan forma al cambio social contemporáneo. En este proceso de acciones mutuas, no siempre es fácil decir cuál es la influencia próxima y cuál la remota.

El mismo Keynes expuso una teoría un tanto distinta en un pasaje célebre frecuentemente citado. Afirmaba que el mundo está regido casi exclusivamente por "las ideas de economistas y filósofos sociales"; el hombre de acción, que se considera libre de influencias intelectuales es, en realidad, "el esclavo de algún economista difunto". Todavía fue más allá al afirmar, aparentemente en diametral oposición a interpretaciones económicas, materialistas o marxistas, que "tarde o temprano son las ideas, no los intereses creados, lo que es peligroso, para bien o para mal". Afortunada-

mente, su educación dentro de la tradición anglosajona con su marcado sentido práctico, no lo llevó a desarrollar estos puntos de vista en un rígido sistema socio-ideológico como el de Pareto.

La falta de una secuencia cronológica clara en la evolución de la doctrina económica es muy notable cuando se comparan países diferentes. Durante los últimos cincuenta años la sociedad industrial se ha desarrollado de modo muy desigual en diversos países. Las desigualdades de ritmo han creado anomalías aparentes en la historia de la economía. Las ideas que en una nación ya han desaparecido, reaparecen en otra si el ambiente económico les es más propicio. Por ejemplo, el nacimiento de las doctrinas económicas preliberales en Alemania, donde la industria capitalista se desarrolló tardíamente y en un tiempo en que ya existían rivales plenamente desarrollados, no puede atribuirse exclusivamente a diferencias de temperamento y de mentalidad nacionales. Es verdad que esas ideas económicas forman parte de un sistema general de pensamiento relativo a conceptos tales como nación, comercio exterior y relaciones entre el estado y la vida económica. Pero la existencia de esa actitud nacional general en cuanto determinante a largo plazo y por sí mismo, no deja de ser dudosa; a la larga, esa actitud está determinada por las circunstancias económicas y de otro género.

El plan de este libro lo han determinado su propósito y el principio que le ha servido de guía. En primer lugar, han sido omitidos muchos nombres que una historia de otro tipo habría tenido que incluir, mientras que se concede cierto espacio a algunos pensadores a quienes rara vez se da importancia. Dos consideraciones han determinado la elección. Primero: aparte de los economistas más destacados del pasado, sólo han sido incluidos aquellos cuyas aportaciones al pensamiento económico parecen tener cierta importancia en relación con las teorías y las controversias del presente en el campo más dilatado de la economía política, más bien que en las ramas estrictamente técnicas de la ciencia económica. Segundo: se da particular importancia a los escritores y a las opiniones que, de acuerdo al autor, ejemplifican con mayor claridad las diversas tendencias del pensamiento.

También he tenido que recurrir a la selección en el tratamiento de la obra de autores particulares incluidos, particularmente entre los modernos. Si me he concentrado en ciertos aspectos de la obra de estos autores excluyendo otros ha sido para ilustrar más claramente la evolución de una idea particular o de un grupo de ideas. No se ha tenido la intención de restringir el alcance de la obra de un autor.

En una obra como la presente siempre existe el peligro de que se entienda mal el principio de selección adoptado por el autor. Quede, pues, perfectamente claro que este libro se refiere únicamente a las principales corrientes del pensamiento que han contribuido a formar las teorías académicas de la economía moderna (incluyo el marxismo, después de estar en boga, dentro de la tradición clásica). No debe suponerse, sin embargo, que el teorizar académico sea la única forma importante del pensamiento económico. Una historia de otro tipo encontraría muchas cosas interesantes en las teorías formuladas por banqueros, hombres de negocios y políticos, sobre todo en los siglos XIX y XX. Pero no es mi propósito ocuparme de doctrinas que no suelen incluirse en la economía "profesional".

Otro resultado del tratamiento particular que he adoptado aquí es que no he concedido una atención uniforme al desarrollo técnico del análisis económico. El lector verá, sobre todo en las primeras secciones, que apenas he insistido en los antecedentes más oscuros de los conceptos económicos individuales, y que el examen llega al detalle sólo cuando se trata del pensamiento económico de los últimos doscientos años, aproximadamente. Mi interés mayor se ha centrado en las cuestiones más generales del alcance y el método de la economía, de las relaciones entre la economía y la política, y del lugar que la teoría económica ha ocupado en los cambios sociales. Muchos campos especiales, como las teorías del dinero y de las crisis, sólo las trato, como norma, cuando forman parte integrante de la obra puramente teórica de un autor o cuando han tenido una influencia especial en la evolución de la economía como una disciplina esencialmente práctica.

La importancia relativa concedida a los diferentes capítulos requiere unas palabras de explicación. Más de la mitad de este volumen está consagrada a los últimos cien años, ya que aquí se presenta la historia de las ideas como un instrumento para tratar las opiniones y tendencias actuales. Aparte de los clásicos, se han expuesto con mayor amplitud las ideas del período anterior que todavía muestran alguna fuerza activa. He creído que, en una época en que se somete a revisión gran parte del orden económico existente, sería correcto tratar con cierto detalle las diferentes formas de crítica a la economía clásica que aparecieron en el siglo pasado y que, o bien han ejercido decisiva influencia sobre el pensamiento crítico contemporáneo, o bien muestran con él analogías sorprendentes. En los capítulos finales he tratado de mostrar como la "nueva economía" que se desarrolló a finales de la década de los treintas y en los cuarentas se fue consolidando hasta

que, también, cayó en descrédito. Hoy es atacada con frecuencia y ha pasado a ser catalogada bajo el título, en ocasiones peyorativo, de neoclasicismo. Al final del libro he aventurado una opinión sobre la tendencia actual de la ciencia.

I. LOS PRINCIPIOS

1. El Antiguo Testamento

Ha habido gran desacuerdo entre los economistas en cuanto al campo propio de la economía; más tarde nos ocuparemos de esto con amplitud, porque su naturaleza es de cierta importancia para estimar el presente y el futuro de la ciencia. Por ahora, es útil resumir con brevedad los puntos de acuerdo. La mayor parte de los economistas profesionales de hoy diría que el propósito primordial de la economía es analítico, esto es, descubrir lo que es. En otras palabras, lo que interesa a los economistas es establecer los principios que rigen el funcionamiento del sistema económico presente, aunque algunos de ellos puedan perseguir otros fines o imaginar ejemplos hipotéticos con fines expositivos. Se dice algunas veces que la economía puede llegar a ser tan exacta y tan "universalmente válida" como las ciencias físicas, con lo que se implica la negación de su naturaleza esencialmente social e histórica. Sin embargo, estas opiniones se formulan únicamente con ocasión del estudio de la metodología y no parecen afectar el alcance de la mayor parte de la obra de los individuos de esta escuela de pensamiento ya que su interés principal sigue siendo el funcionamiento de la economía contemporánea.

Debe decirse, desde luego, que la generalidad de la gente rara vez conoce este propósito positivo y analítico que el profesional considera como el más importante o aun como el único legítimo. La gente sabe que puede pedir justificadamente al economista que explique cómo funciona el sistema (si bien no siempre es grande su fe en la explicación que se le da); pero generalmente también quiere saber qué es lo que hay que hacer. No siempre pueden los economistas eludir esta pregunta, y cuando le dan respuesta, ponen de manifiesto más diferencias de opinión trascendentales que las que pueden surgir del análisis en el cual todos alegan fundar su parecer. Esta discrepancia sobre el diagnóstico de un problema económico real y sobre la prescripción de un remedio lleva de vez en cuando a los economistas, más que el deseo de precisión científica, a examinar los límites de su disciplina. Y así volvemos a las diferencias de definiciones.

Aunque este tortuoso camino ha sido recorrido con frecuencia en los últimos ciento cincuenta años, los principales avances del pensamiento económico se han realizado sin un examen metodoló-

gico constante. La amplia estructura social de la economía actual se tomó como algo dado. La propiedad, la iniciativa y el intercambio privados, la economía de mercado, en suma, la producción capitalista fue el suelo en que crecieron sus principales conceptos. El capital, el trabajo, el valor, el precio, la oferta, la demanda, la renta, el interés, la utilidad o ganancia son los elementos del sistema y, por lo tanto, de su análisis teórico.

El primer desarrollo sistemático de esos conceptos se encuentra a fines del siglo XVII y principios del siglo XVIII. El conjunto particular de condiciones económicas a las cuales se refieren no existió en forma desarrollada y comprensible en ninguna de las etapas anteriores de la historia humana. Veremos después que los grandes pensadores a quienes debemos los fundamentos de la economía política clásica sostenían haber descubierto algo más que las leyes propias de un sistema social determinado. Pero es importante subrayar aquí que la economía política como ciencia, se inicia en una época en que los cimientos del capitalismo industrial eran ya muy firmes. En este punto, es sorprendente la unanimidad de opinión entre los historiadores de las doctrinas económicas; y así muchos escritores han llegado hasta ignorar por completo cualquier pensamiento económico anterior, o a referirse a él sólo en términos muy superficiales.[1] Es del todo cierto que el volumen total de teoría económica, en cualquier sentido moderno, que se encuentra en los escritos de los filósofos griegos, por ejemplo, es muy pequeño; sólo podríamos haber esperado de ellos enunciados de carácter económico, en el sentido actual de la palabra, si en la sociedad en que vivieron los filósofos griegos hubieran existido algunas de las condiciones económicas de nuestra sociedad.

Aquella sociedad, o la más antigua descrita en el Antiguo Testamento, poseía, sin duda, algunas de las características del capitalismo moderno: propiedad privada, división del trabajo, mercados y moneda. Algunos escritores han ido más allá de lo que parece

[1] Gide y Rist empiezan su historia con los fisiócratas del siglo XVIII. Cannan en su *Repaso a la teoría económica* (ed. FCE), p. 9, dice que "nos llevaríamos una desilusión" si esperásemos encontrar "especulaciones económicas interesantes en los escritos de los filósofos griegos". Dühring (*Kritische Geschichte der National Ökonomie und des Sozialismus*, 1874), dice que ni el pensamiento antiguo ni el medieval aportaron nada "positivo" a la ciencia económica. Schumpeter (*Epochen der Dogmen und Methodengeschichte*, 2ª ed., 1925) admite la influencia indirecta de la filosofía griega, pero minimiza sus aportaciones particulares. Marx, en un capítulo que escribió para el *Anti-Dühring* de Engels, hace justicia al pensamiento económico griego (o, por lo menos, a Aristóteles), aunque con su acostumbrada tendenciosidad.

justificado en su intento de encontrar viejas analogías al fenómeno económico moderno; pero no cabe duda de que los pensadores antiguos, al examinar los problemas de su sociedad, emitieron juicios que fueron el punto de partida de toda teoría social. El hecho de que esos juicios sean fragmentarios y esporádicos no aminora su importancia. A un economista moderno pueden parecerle demasiado primitivas las opiniones de los profetas hebreos, encuadradas en el sistema ético o metafísico de una sociedad patriarcal; pero su poder para influir en las mentes de los hombres no es, necesariamente, menor que el de muchas teorías científicas refinadas, sino que, en realidad, es mayor con frecuencia. Todavía están vivos los sistemas filosóficos de que formaban parte esos juicios económicos aislados, y su influencia crece cada vez que ocurren convulsiones críticas en el sistema económico. Cuando declina la fe en las prácticas y las instituciones establecidas se buscan filosofías de la vida más comprensivas y las tendencias políticas rivales luchan entre sí en nombre de una u otra *Weltanschauung*. Nadie negará que la mayor parte de las ideas vigentes en el cuerpo del pensamiento humano durante más de dos mil años tienen todavía sus campeones.

No se pretende exagerar la importancia ni el volumen del pensamiento económico primitivo. Los hombres no pueden empezar a construir teorías sobre el proceso económico mientras éste sea tan sencillo que no necesite una explicación especial. Los economistas modernos hacen especular aun a Robinson Crusoe sobre lo que implica la elección que consideran como la esencia de la economía; pero todo lo que la antropología enseña es que el primer teorizar del hombre se refería a lo que los economistas contemporáneos llamarían aspectos técnicos del proceso de satisfacción de las necesidades. Hasta donde podemos descubrir las ideas que conscientemente sustentaba el hombre primitivo parecen destinadas a proporcionar alguna explicación sobre los cambios de estación, la fertilidad de la tierra, las costumbres de los animales y la influencia de todo ello sobre la habilidad para satisfacer las necesidades humanas. Aun en etapas relativamente avanzadas de la sociedad tribal no se presentaban problemas específicamente económico-sociales que requiriesen una explicación especial. El proceso económico de una comunidad en que la técnica de la producción es simple, en que la propiedad (al menos la aplicada a usos productivos) es comunal y en que existe la división del trabajo, pero sin haber llegado aún a un habitual intercambio privado de productos difícilmente parece incomprensible a los miembros de dicha

comunidad. Para todos es manifiesta la relación entre el esfuerzo individual y la satisfacción de las necesidades individuales: el proceso de producción y el producto mismo están en todo momento bajo el control del individuo, por lo que no es necesaria ninguna teoría social o económica complicada.

Pero la técnica de la producción progresa y las necesidades se hacen más complejas, y llega un momento en que son introducidas diferentes medidas sociales para aprovechar al máximo las posibilidades de la comunidad. La división del trabajo progresa hasta implicar el establecimiento del intercambio privado y la ampliación de la propiedad privada de los bienes de consumo a los de producción. La producción se hace entonces habitualmente con fines de intercambio privado; desaparece la facilidad de vigilar y dirigir el proceso económico social, porque éste se ha hecho impersonal. Es en esta etapa del desarrollo humano en la que debiéramos esperar que aparecieran los primeros brotes de una teoría de la sociedad y de una explicación del proceso económico; pero a pesar de los crecientes conocimientos antropológicos, sabemos muy poco de las formas detalladas que realmente tomó esta transformación económica, y menos aún del cambio en las ideas que fue parte de ella. En los últimos cien años los antropólogos han añadido a la colección de mitos y testimonios de mayor o menor veracidad que conocemos con el nombre de Biblia, material que eventualmente tal vez pueda permitirnos estar razonablemente seguros de lo que el hombre primitivo pensaba de su sociedad y de sus transformaciones. Los testimonios del pensamiento social antiguo que poseemos hasta ahora consisten totalmente en mitos que tratan de justificar o de atacar un orden social existente en términos sobrenaturales.

La lucha entre la sociedad tribal, con su propiedad comunal y su actividad económica primitiva, y el proceso económico impersonal de un sociedad más compleja, estratificada en clases y castas y basada en gran parte en la propiedad privada, están reflejados en el Antiguo Testamento y en las recopilaciones posteriores de leyes e interpretaciones que constituyen el genuino pensamiento hebreo. Las nociones animistas de la primitiva religión semítica ceden el lugar a una concepción idealizada de la divinidad; pero la sobrenatural majestad de Dios está atemperada no sólo por otros dos atributos básicos, la justicia y la piedad, sino también por la alianza entre la deidad y su pueblo. Es posible ver en esta unión un sucedáneo idealizado de vínculos sociales más antiguos y estrechos que se habían aflojado ya. No se intentaba aún eliminar de la doctrina religiosa cualquier interés por el bienestar material

en la vida terrena. El código de conducta impuesto a los miembros de la comunidad era estricto e incluía la admisión de ciertas obligaciones superiores que diferían poco de las de la familia patriarcal y de la comunidad tribal.

Los derechos individuales de propiedad quedaron severamente restringidos por largo tiempo, aunque el margen de la propiedad privada se amplió hasta incluir la tierra. Son ejemplos de las limitaciones de carácter comunal impuestas a los derechos individuales las leyes dictadas para conservar la relación de la familia con la propiedad de la tierra y la institución de un año de jubileo[2] (si bien no parecen existir testimonios de su acatamiento). Pero la desintegración de la comunidad primitiva no podía detenerse. Con el desarrollo de la propiedad privada nació el comercio interior y exterior, y con él la posibilidad de acumular riqueza. Fue en este período cuando se estableció la monarquía hebrea. La descripción de la sociedad de aquel tiempo que aparece en los libros de los Reyes, y más enfáticamente aún en los lamentos, protestas y visiones de los profetas, nos da idea de la marcada división entre ricos y pobres. El lujo de la corte se sostenía gracias al gradual crecimiento de una clase esclava. Los gastos de la casa real, así como los de las guerras y los dispendiosos edificios públicos, se costeaban con los derechos de peaje, y las utilidades del monopolio real sobre el comercio exterior, con el reclutamiento o leva de trabajadores e impuestos muy elevados.[3] El resultado fue el empobrecimiento de las masas, la enajenación de la tierra y la aparición de una clase "desposeída".

La rebeldía espiritual de los profetas refleja este cambio en la estructura económica. Denunciando la avaricia de la sociedad nueva, trataron de retrotraer a los hombres a las formas de vida de la alianza, de revivir la justicia y la clemencia como principios de la conducta social. Condenaban los excesos de las nuevas clases comerciales, de los usureros y de los "despojadores de tierras", y predicaban la vuelta a las limitaciones del derecho de propiedad privada.

En algunos aspectos fueron escuchados: la prohibición de embargar la ropa o los útiles de trabajo[4] de los deudores persiste como principio fundamental del derecho judaico, principio que ha ejercido influencia en las leyes de muchas otras naciones hasta el tiempo presente.

Pero el principal ataque de los profetas fue infructuoso, pues si

[2] Por ejemplo, *Lv.*, 25, 10, 11.
[3] Por ejemplo, 1 *R.*, 1, 5, 13 *ss.*
[4] Por ejemplo, *Ex.*, 12, 26-7; *Dt.*, 24, 6.

fueron capaces de describir claramente las consecuencias del orden social existente, no lo fueron para comprender las fuerzas mismas que lo engendraban. Podían tan sólo anhelar el retorno a una edad pretérita, sin darse cuenta de que su estructura social ya era inadecuada. Algunos de los profetas parecen haber comprendido vagamente el carácter utópico de sus protestas; no tenían ninguna esperanza en el futuro; únicamente esperaban ver que la ira de Dios acarreara la destrucción universal que consideraban como el único destino que su mundo merecía.[5] Otros pusieron su fe en la venida del Mesías que redimiría a los hombres del mal y los conduciría de nuevo a los modos de vida de la comunidad patriarcal.[6]

Una visión totalmente idealista del cambio social subayace tanto la desesperación de unos profetas como la esperanza que otros cifraban en la venida del Redentor. No consideraban los males que denunciaban como resultado, en parte, de una nueva estructura económica, sino que los atribuían exclusivamente a un cambio en el corazón del hombre. La codicia y la corrupción, sin ponerlas en relación con el suelo más propicio en que podían florecer ahora, fueron consideradas como las causas únicas de la miseria. El remedio era asimismo totalmente idealista: aceptar plenamente la ley de Dios, volver a vivir conforme el código religioso. No formaba parte de sus concepciones la visión clara de una nueva estructura social del futuro. La expansión de la producción y el creciente dominio del hombre sobre la naturaleza exigían las instituciones recientemente establecidas. Por lo tanto, en la medida en que los profetas se interesaron por el orden social tanto como por la conducta del hombre, sólo pudieron expresar la vana esperanza del retorno a una situación más primitiva. La rebeldía profética, importante en su día, estaba destinada al fracaso. Llegó a su cenit con la aparición del cristianismo; pero aun esta explosión de descontento, la última y más fuerte, fue incapaz de mejorar la situación del pueblo en su propio tiempo. Su idealización progresiva le hizo perder toda relación directa con los problemas sociales de su época; pero siguió siendo una de las influencias más vigorosas sobre el pensamiento humano de siempre y la fuente particular más poderosa de inspiración para la conducta individual.

2. Grecia: Platón y Aristóteles

Mientras tanto, otra civilización antigua que dejó su huella en el pensamiento europeo, se había desarrollado de un modo no del

[5] Por ejemplo, *Am.*, 8.

[6] Por ejemplo, *Is.*, 11.

todo diferente. Poco sabemos del período heroico de la historia de Grecia; pero de los mitos que subsisten y de leyendas tales como la de la constitución de Teseo, parece que ya en aquella lejana época estaba muy avanzada la decadencia de la organización tribal. Existían ya la propiedad privada de la tierra, la división del trabajo en grado muy avanzado, el comercio —sobre todo marítimo— y el uso del dinero. Los fuertes lazos tribales se habían roto, y los remplazaron los de una sociedad rigurosamente dividida en clases y gobernada por una aristocracia de terratenientes. Ciertas formas democráticas de gobierno que habían subsistido desde los tiempos más antiguos, como la asamblea popular, perdieron su significado en las ciudades-estados del siglo VIII a. c.; el verdadero poder se encontraba en manos de los propietarios de la tierra y de una clase gobernante hereditaria.

Aunque este tipo de estado había nacido de la desaparición de las bases económicas de la sociedad tribal, todavía conservaba demasiadas características de una comunidad agrícola autosuficiente para responder enteramente a las necesidades de un comercio en aumento. No sólo la nueva clase comercial llegó a entrar en conflicto con la aristocracia terrateniente, sino que la dependencia cada vez mayor de la agricultura respecto de los mercados de exportación y el creciente poder del dinero, condujeron al mismo empobrecimiento y a la misma esclavización gradual de los campesinos libres que habían indignado a los profetas del Antiguo Testamento.

La constitución de Solón, en el siglo VI a. c., es un síntoma de ese conflicto, cada vez más agudo. Pretendía, por varias reformas, evitar las peores consecuencias de los nuevos hábitos económicos y hacer posible una adaptación pacífica de las instituciones políticas. Prohibía esclavizar a los deudores y algunos esclavos fueron manumisos; y si no se impidió el cobro de interés, ni se fijó una tasa máxima, se redujeron o cancelaron muchas deudas pendientes. Se modificó el mecanismo del gobierno dividiendo a los ciudadanos libres en cuatro clases, según la propiedad que poseían. Aunque todos los ciudadanos tenían derecho a votar en la asamblea popular, con lo cual conservaban la facultad decisiva de control del gobierno, los cargos públicos quedaron reservados para los propietarios.

No tuvieron éxito duradero estas ingeniosas reformas, que trataron de combinar una constitución aristocrática con una democrática y que afianzaban en el gobierno a los propietarios al mismo tiempo que restringían ciertos derechos de propiedad. Continuó la lucha entre la aristocracia y las clases comerciantes que, apoyadas

por los campesinos empobrecidos, clamaban por una participación equitativa en el gobierno. Los conflictos internos de cada uno de los estados griegos hasta que sobrevino el colapso de la civilización griega misma, fueron todos variaciones sobre un mismo tema: la lucha entre la antigua clase gobernante y las clases mercantiles en auge, complicada con la existencia de una masa de esclavos, campesinos y artesanos empobrecidos.

El gobierno de los tiranos, tales como Pisístrato de Atenas, y particularmente la constitución democrática de Clístenes (509 a. c.), parecieron quebrantar el poder de la aristocracia, al menos en Atenas. El desarrollo de su comercio y la amenaza de los persas hicieron que la democracia ateniense fuera, con Temístocles, protagonista de un nuevo imperialismo helénico; todavía se basaba en el poder económico de la clase comercial, pero se hizo agresivo, nacionalista y contrario a volver a las condiciones estrechas de la antigua ciudad-estado. La democracia ateniense fue incapaz de sobrevivir en las luchas que siguieron con otros estados griegos, principalmente con la aristocrática Esparta. Su propio debilitamiento interno, no menos que la amenaza externa, determinaron su ruina. El desarrollo del comercio y de las manufacturas a base de la esclavitud ocasionó el empobrecimiento de la masa de ciudadanos libres. Surgió una nueva clase gobernante; pero constituida por una reducida minoría y falta de la cohesión de la vieja aristocracia, resultó inferior a sus rivales griegos, más agresivos. Atenas logró revivir en los cien años que siguieron a su derrota a manos de Esparta, y las ideas de democracia y de confederación nacional, que había sustentado cuando estaba en la cumbre de su poder, recibieron una prórroga de vida. Pero este resurgimiento sólo duró hasta 338 a. c. en que quedó consumada la conquista de toda Grecia por los macedonios.

La filosofía griega dio su mayor contribución al pensamiento social en la última parte de este largo período de transformación violenta. La teoría política griega nació de un conflicto social análogo al que había levantado las protestas de los filósofos hebreos; se inspiró también en el descontento y se interesó por la reforma social. Pero si careció del fervor revolucionario de los profetas, hizo un análisis mucho más penetrante de su propia sociedad que todo lo que puede hallarse en la Biblia o en muchos centenares de años después de la civilización griega. Cronológicamente, fue Platón el primero que intentó hacer una exposición sistemática de los principios de la sociedad y del origen de la ciudad-estado, así como un proyecto de la estructura de la sociedad

ideal. Pero fue su discípulo Aristóteles el que puso los cimientos de gran parte del pensamiento económico posterior.

La principal obra de Platón importante para nuestro objeto es *La República*. En este diálogo y, en menor extensión, en algunos capítulos de *Las leyes*, se encuentran la mayor parte de las ideas económicas de este filósofo. Al examinar esas ideas, es importante recordar ciertos hechos. Platón era aristócrata por esencia; pero su aversión a la democracia ateniense no se basaba premeditadamente en la oposición al poder económico de la creciente clase comercial. Más bien fue una rebeldía espiritual y romántica suscitada por el exceso de comercialismo. Sin embargo, Platón era también un hombre de mundo que, con ciertas interrupciones causadas por las inevitables desilusiones que sufre el filósofo metido a político, intervino constantemente en las luchas políticas. Se ha pensado [7] que *La República* fue escrita con miras a una invitación a Siracusa, ciudad donde Platón fue después tutor y consejero de Dionisio II. Su plan de sociedad ideal no es solamente una utopía, sino que lleva también el sello de un propósito político inmediato.

El logro mayor de Platón, desde el punto de vista puramente analítico, es la explicación de la división del trabajo y del origen de la ciudad (entonces idéntica a estado), que sirve de prefacio a su esbozo de la república ideal. La ciudad, dice,[8] es una consecuencia de la división del trabajo, el cual, a su vez, es resultado de las diferentes aptitudes naturales de los hombres y de la multiplicidad de las necesidades humanas. La especialización se hace necesaria cuando un producto determinado no puede esperar al trabajador (como sucedía cuando los hombres tenían que realizar multitud de faenas) sin echarse a perder. Pero cuando los hombres se especializan y cada uno ya no se basta a sí mismo, se hace imprescindible una organización comercial. Platón no desarrolla el razonamiento, ni toma en cuenta los aspectos específicamente sociales y económicos de la división del trabajo. Para él, se trata de un fenómeno natural, y piensa en sus efectos exclusivamente desde el punto de vista de la calidad superior de los productos (aumento del valor de uso, como dirían los economistas modernos). Todavía no hay la menor preocupación por el abaratamiento de los productos que la especialización trae consigo. No es extraño, pues, que Platón no tuviera idea de la relación entre la magnitud del mercado y el grado de división del trabajo que iba a hacer famosa Adam Smith. Jenofonte, contemporáneo de Platón, que en su *Ciropedia* da una explicación parecida de la división

[7] R. H. S. Crossman, *Plato To-Day* (1937), p. 111.

[8] Platón, *La República*, libro II.

del trabajo, parece haber comprendido mejor la naturaleza del cambio privado, ya que distingue entre las grandes ciudades, en que está bastante desarrollada la división del trabajo, y las pequeñas, en que apenas existe.

Platón dio un uso esencialmente reaccionario a su teoría de la división del trabajo. En sus manos se convirtió en una idealización del sistema de castas y en un apoyo de la tradición aristocrática que entonces se encontraba a la defensiva. El estado ateniense que había inspirado a Platón su programa, era un estado destrozado por las rivalidades. Platón conocía aquel conflicto y sus terribles consecuencias en forma de miseria, corrupción y degradación general. Por lo tanto, en la república ideal no habría antagonismo de clases; pero esto no se conseguiría aboliendo en absoluto la división en clases. Antes al contrario, como podía esperarse de un aristócrata, la distinción entre gobernantes y gobernados había de ser mucho más marcada. Pero Platón consideraba a sus gobernantes más como una casta que como una clase, libre —así lo esperaba— de todo móvil de explotación económica por su aceptación de normas rigurosas de conducta. Éste es el secreto del "comunismo" de la república de Platón. Su concepto de los gobernantes era, sin embargo, un concepto excesivamente idealizado, pues ignoraba los efectos corruptores del poder absoluto y los aspectos económicos del sistema de castas. En resumen, era admirablemente apto para convertirse en la apología de una verdadera oligarquía.

En el estado ideal de Platón existen dos clases: los gobernantes y los gobernados. Los primeros se dividen en guardianes y auxiliares; la segunda la forman los artesanos. Ninguno de estos últimos, entregados como estaban a las faenas serviles de la producción y la circulación de la riqueza, podía tener el talento necesario para gobernar. Los individuos de la clase gobernante debían ser seleccionados desde la primera infancia, y recibir cuidadosa educación, no sólo en filosofía, sino también en el arte de la guerra, ya que tendrían que proteger a su estado de ataques del exterior. A la edad de 30 años sufrirían un examen para seleccionar a los futuros "reyes-filósofos", como se les ha llamado, en tanto que los que no lo pasaran seguirían siendo auxiliares, dedicados a las tareas administrativas generales. Platón, pues, creía en un gobierno de *élite*, y para esta *élite* es para la que pedía una vida comunista de rigor espartano. Libres del degradante deseo de acumular riquezas, los individuos de ella podían consagrarse a gobernar a su comunidad por la razón.

Este estado ideal estaba muy lejos de la democracia ateniense y

de la sociedad de su gran rival, la aristocrática Esparta. En la primera eran comunes los conflictos de clase y la injusticia, e iban desapareciendo rápidamente las virtudes de un orden social más estable. En la segunda, el gobierno estaba en manos de una clase hereditaria que no podía pretender haber pasado por aquel cuidadoso proceso educativo y selectivo que Platón pedía para sus guardianes. Le interesaba muy poco el bienestar de sus súbditos, a quienes gobernaba, no por la razón y la benevolencia (ni siquiera por la propaganda falaz que Platón consideraba como arma justificable de su clase gobernante ideal), sino por una tiranía brutal. Además, al entrar en contacto con el comercialismo y la colonización se produjeron en ella los mismos vicios de corrupción y decadencia que estaban arruinando a la democrática Atenas.

No obstante, en un principio no pareció imposible poner en práctica, en su época, algunas de las ideas de Platón. Algunos de sus discípulos, como Dión, ocupaban posiciones influyentes, y existían oligarquías, como la de Siracusa, que ofrecían la esperanza de evitar los vicios de Atenas y de Esparta. Pero en su aplicación práctica la concepción idealista de Platón fue tergiversada hasta el grado de hacerla irreconocible. Se la hizo justificar no sólo las mentiras usadas por un déspota benévolo en favor de sus súbditos, sino aun los actos más violentos de políticos insaciables. El gobierno de la razón no triunfó en tiempos de Platón; fue la contrarrevolución aristocrática la que triunfó, hasta que a su vez tuvo que ceder el lugar al invasor extranjero.

Pero las ideas de Platón sobrevivieron: los románticos y los utopistas han acudido a él una y otra vez en busca de inspiración. Pareto y Wells resucitan la idea de un gobierno de *élite,* el uno considerándola como la fuerza impulsora de todo el progreso social del pasado, y el otro como una casta especialmente idónea para ejercer el gobierno racional, justo y benévolo del futuro. En los escritos de los filósofos racionalistas revive la creencia en el gobierno de la razón. La opinión, común a Platón y a Aristóteles, de que hay ocupaciones indignas, persiste hasta la fecha, y muchas escuelas románticas de economía comparten el desprecio que Platón sentía por el comercio exterior.

Las analogías más sorprendentes con la mezcla platónica de reacción y utopía aparecen en los períodos históricos en que tienen lugar cambios radicales y rápidos en la estructura social y económica. Entonces es cuando surgen hombres a quienes angustia la decadencia de los valores consagrados, pero que no pueden llegar más que a idealizar el pasado. Quieren restablecer una edad de

oro mítica, porque son incapaces de comprender las fuerzas que están transformadon su propia sociedad. Esto constituye un rasgo característico muy pronunciado en los románticos alemanes del siglo XIX. Como veremos más adelante, Fichte y Adam Müller propugnaban el "retorno" a la "paz" y la "serenidad" de la Edad Media. Y muchas de las tendencias de reforma social que hoy encuentran partidarios tienen ese mismo carácter romántico. Varía el grado de sinceridad y de buena intención con que se exponen esas opiniones, pero la intención quizá no tiene finalmente una importancia decisiva. Bien puede ser que Platón se sintiera sinceramente preocupado por los males de la nueva democracia de su tiempo, y quizá no fue la suya una posición egoísta dirigida a salvaguardar los intereses amenazados de la aristocracia a la cual pertenecía, ni su *República* crea la niebla mental tan característica de muchos románticos posteriores. Pero aun él, manifiestamente sincero y de mente clara, y que escribía en una época en que la especulación filosófica tenía muchas oportunidades para ejercer una influencia práctica, estaba destinado a ver tergiversadas sus ideas. Este mismo destino han tenido muchos reformadores posteriores cuya sinceridad no era menor que la suya. Con frecuencia se ha usado la vestidura romántica para encubrir propósitos demagógicos, para ocultar los torvos propósitos que en el fondo abrigan quienes lanzan o explotan ciertas opiniones. Platón y Dión no son los últimos ejemplos del abismo que separa la intención de la ejecución.

Si Platón fue el primero de una larga serie de reformadores, su discípulo Aristóteles fue el primer economista analítico; no era de origen aristocrático y parece haber aceptado mejor que su maestro el desarollo de la nueva sociedad. En su *Política* y en las partes de su *Ética* que tienen relación con cuestiones políticas y económicas, se evidencia un profundo conocimiento de los principios en que estaba basada su propia sociedad. Él fue quien sentó los cimientos de la ciencia y el primero que planteó los problemas económicos que han estudiado todos los pensadores posteriores.

También Aristóteles analizó la constitución del estado ideal. Criticó los proyectos de otros, incluso los de Platón, y propuso los suyos. En el capítulo II de su *Política* se opone rotundamente a los principios comunistas de la república ideal de Platón. No interesan a nuestro objeto los argumentos que emplea contra la comunidad de esposas e hijos, aunque son interesantes en lo que respecta al desarrollo de la unidad familiar en el estado griego. El ataque de Aristóteles contra la propiedad en común se basa casi por completo en el argumento del "incentivo": los individuos no

se interesan tanto por la propiedad comunal como por la privada; además, surgirían querellas cuando a los hombres, desiguales por naturaleza en aptitudes y laboriosidad, no se les diferenciara por oportunidades de goce distintas. Lo necesario no era abolir la propiedad privada, sino darle un uso más inteligente y liberal.

A la ciudad ideal de Aristóteles le falta el vuelo de fantasía de Platón, pero conserva la fe en la razón y la benevolencia. El estado se divide también en gobernantes y gobernados. Los primeros son la clase militar, los estadistas, los magistrados y el sacerdocio. Estas funciones no están divididas entre grupos diferentes, sino que los individuos de la clase gobernante las desempeñarán de acuerdo con la edad: serán soldados cuando jóvenes y vigorosos, estadistas en la edad madura y sacerdotes en la ancianidad. Los gobernados son los agricultores, los artesanos y los campesinos. Y aunque consideraba el comercio como una ocupación antinatural, Aristóteles estaba dispuesto a admitirlo hasta cierto límite en su ciudad ideal, cuya base seguía siendo la esclavitud. La justificaba alegando que muchas gentes eran esclavas por naturaleza. Sin embargo, abrió una brecha en la institución de la esclavitud de su tiempo al insistir en que los esclavos solamente debían reclutarse entre la gente de origen no helénico.

Pero su parte en la controversia sobre el estado ideal es la aportación menos importante de Aristóteles a las primeras doctrinas económicas. Sus ideas analíticas pueden resumirse bajo tres rubros: *a*) la determinación del campo de la economía; *b*) el análisis del cambio, y *c*) la teoría monetaria. A estas ideas pueden añadirse algunas otras observaciones incidentales hechas en el curso de su examen principal. El mérito particular de ese examen es que la argumentación avanza lógicamente, de modo que cada paso conduce al siguiente. Según Aristóteles, la economía se divide en dos partes: la economía propiamente dicha, que es la ciencia de la adminstración doméstica, y la ciencia del abastecimiento, que trata del arte de la adquisición. No es necesario decir nada sobre la primera, excepto que trata del desarrollo de la ciudad a partir del hogar y la aldea y que contiene la famosa defensa de la esclavitud.

El estudio de la ciencia del abastecimiento llevó pronto a Aristóteles a analizar el arte del cambio, por medio del cual se satisfacen cada vez mejor las necesidades del hogar. Aquí distingue entre una forma natural y una forma antinatural del cambio. La primera es tan sólo una rama de la economía doméstica destinada "a satisfacer las necesidades naturales de los hombres";[9]

[9] Aristóteles, *Política* (trad. de Jowett), lib. I, 9.

nace de la existencia de acervos variables de bienes y de la ampliación de la asociación de los hombres más allá de los confines del hogar. De esta forma simple del cambio nace otra más complicada y artificial.

"Hay dos usos para todas las cosas que poseemos: ambos pertenecen a la cosa como tal, pero no en la misma forma, porque uno es el uso propio y el otro es el uso impropio o secundario de ellas. Por ejemplo, un zapato se usa para calzarlo y también para cambiarlo; ambos son usos del zapato." [10] Con estas palabras puso Aristóteles la base de la distinción entre valor de uso y valor de cambio, que ha perdurado como parte de la doctrina económica hasta el día de hoy. Aunque sus palabras son oscuras, parece decir que el valor secundario de un artículo —como medio de cambio— no es, necesariamente, "antinatural". Los hombres pueden practicar el cambio sin entrar en la forma antinatural de abastecimiento o arte de adquirir dinero. En ese caso cambiarían sólo hasta que tuvieran lo suficiente; pero el trueque no se detiene ahí. Los hombres dependen cada vez más del cambio para la satisfacción de sus necesidades y crean un medio para facilitarlo. Adoptan convencionalmente el uso de un artículo que sea útil por sí mismo, como el hierro o la plata, para facilitar el cambio.

Aristóteles llevó así un poco más lejos la definición platónica del dinero como símbolo para fines de cambio. Señala la forma en que las molestias del trueque directo condujeron al desarrollo del cambio indirecto, cómo la moneda remplazó a la medición por el tamaño y el peso, y cómo nació el comercio por el comercio mismo, o sea el afán de adquirir dinero. La peor forma de adquirir dinero es la que usa el dinero mismo como fuente de acumulación, o sea la usura. El dinero está destinado a ser usado en el cambio, pero no para acrecentarlo por medio del interés; por naturaleza es estéril y como se multiplica por medio de la usura, ésta es la forma más antinatural de hacer dinero. En estas opiniones todavía muestra Aristóteles el anhelo de limitar el campo del comercio situándolo sobre una base ética y distinguiendo diferentes formas de él. Hasta aquí se halla todavía dentro de la tradición platónica, y no es sorprendente, por lo tanto, que cuando la doctrina cristiana de la Edad Media quiso condenar los aspectos más bajos del comercio —el afán de lucro por el lucro mismo, y en particular la usura— buscase apoyo en Aristóteles.

El mismo examen que hizo Aristóteles de las dos artes de ganar dinero, no sólo fue un intento de precisar una distinción ética,

[10] Aristóteles, *op. cit.*

sino también un verdadero análisis de las dos formas en que el dinero actúa en el proceso económico: como medio de cambio cuya función termina con la adquisición del bien necesario para la satisfacción de una necesidad, y en la forma de capital-dinero, que conduce a los hombres al deseo de una acumulación ilimitada. Por primera vez en la historia de la doctrina económica aparece la distinción entre dinero y capital real (Aristóteles distinguía ya los bienes que se utilizan para adquirir más bienes); pero los economistas posteriores la despojaron de su vestidura ética.

De su estudio de la naturaleza del dinero concluye Aristóteles que éste tiene un origen más convencional que natural. La traducción de la palabra griega *nomos*, por la latina *lex*, fue causa de muchas dificultades para los intérpretes posteriores, en especial para los escolásticos medievales. No acertaron a distinguir claramente entre dinero de curso legal y dinero en el sentido más general, de medio de cambio creado por el uso. Se ha sugerido [11] que la opinión de Aristóteles sobre este punto se anticipó a la teoría estatal del dinero, de Knapp, que hace del dinero una criatura de la ley. Pero parece claro que Aristóteles no quiso decir con la palabra *nomos* otra cosa que la convención del mercado, lo cual es muy distinto de la ley. Distinguió ésta de las instituciones "naturales" del proceso económico sólo con el objeto de destacar la evolución que había sufrido la economía doméstica, y también para diferenciar los dos aspectos del dinero como medio de cambio y como capital-dinero.

La apreciación que hace Aristóteles del problema del valor de cambio y de la función del dinero en la determinación de éste, revela aún más claramente su percepción aguda de la verdadera naturaleza del cambio en el mercado. Los pasajes relativos del Libro V de la *Ética* son un tanto oscuros, pero demuestran que acertó a formular el problema de la función del dinero como "medida" de valor. La cuestión de la determinación del valor de cambio se convierte también, en parte, en un problema ético. Aparece en su estudio de la justicia, y en particular de la justicia correctiva que debiera subyacer las transacciones comerciales. Advierte que el cambio se basa en la equivalencia. Considera las necesidades como la base definitiva del cambio, pero cree al mismo tiempo que es esencial una "igualdad armónica" anterior al cambio.[12] Así, está del lado de quienes piensan que el valor de cambio existe con independencia del precio y con anterioridad a todo acto particular de cambio.

[11] A Gray, *The Development of Economic Doctrine* (1931), p. 27.
[12] Aristóteles, *Ética*, lib. V.

No desarrolló, empero, una teoría de los factores que determinan ese valor de cambio, sino que se conforma con asentar que, aunque los bienes que se cambian son, por esencia, inconmensurables, deben ser, para cambiarse, comparables en alguna forma. Funda esta posibilidad de cambio general, en primer lugar, en la existencia de la demanda mutua que une a la sociedad, "porque si la gente no tuviese necesidades, o éstas fueran desemejantes, o bien no habría cambio o éste no sería como es ahora". En segundo lugar, hace del dinero "una especie de representante admitido" de la demanda. "Lo mide todo..., por ejemplo, la cantidad de zapatos que equivalen a una casa o a una comida". Lo que empieza siendo promesa de una teoría del valor termina por ser sólo el enunciado de la función de unidad contable del dinero. Pero el problema está bien planteado, como asimismo el de la función del dinero como "portador de valor". Aristóteles reconoce que "el dinero es útil atendiendo a cambios futuros", pero también que su valor, como el de otras cosas, está sujeto a modificaciones. Aunque debemos a Aristóteles los comienzos de un verdadero análisis del problema del valor de cambio, fue el aspecto ético de la opinión de Aristóteles el que sirvió de contenido a las teorías medievales del cambio, que encontraron su primera aplicación en la doctrina del "precio justo". Hasta el nacimiento de la economía política clásica en el siglo XVIII no aparece la primera teoría positiva del valor.

En Aristóteles encontramos la primera separación y reunión de los puntos de vista positivo y ético respecto del proceso económico. Su visión de la sociedad es análoga a la de Platón. Por ejemplo, Aristóteles atribuye los males de la propiedad no a la institución en sí misma, sino a la forma viciosa en que los hombres la administran. Pero está trazada muy claramente la distinción entre las formas que la actividad económica realmente toma y los preceptos éticos a que debiera someterse. Nadie, durante siglos, le superó en el análisis de los principios de una sociedad que pasa de la autosuficiencia agrícola a la industria y el comercio. Sigue siendo también la mejor fuente de inspiración de todos los que desean llegar a una transigencia honrosa entre los empeños más bajos y los más elevados del hombre. Había una institución, la fundamental de la sociedad en que vivía, con la cual fue incapaz de romper: la esclavitud, y esa institución fue la que degradó a su civilización. Sin embargo, no fue en Grecia, sino en Roma, donde estalló la lucha entre la clase explotada del mundo antiguo y sus gobernantes.

3. El Imperio Romano y el cristianismo

Roma dejó una herencia escasa de estudios específicamente económicos. El gran Imperio, a cuyo lado la ciudad-estado griega parece una pequeña unidad, fue incapaz de producir grandes pensadores sociales. No es posible emprender aquí el análisis de las razones que produjeron esa parquedad de la especulación filosófica en la antigua Roma. Todo lo que puede decirse en relación a la doctrina económica es que la lucha entre la sociedad antigua y la nueva en sus aspectos específicamente económicos, tan viva ante los ojos de los filósofos griegos cuyas opiniones inspiró, parece no haber sido tan marcada en Roma.

El Imperio Romano tuvo también su origen en pequeñas comunidades agrícolas, con muy escaso comercio y una rígida división en clases sociales. Pero las condiciones geográficas favorables, la abundancia de recursos naturales, el logro temprano de una especie de cohesión nacional y la conquista de colonias, que durante algún tiempo resolvieron el problema de los agricultores empobrecidos, produjeron una transición rápida a una estructura social más amplia y compleja. Esta transición, aunque más suave, al parecer, que en Grecia, no se llevó a cabo sin conflictos. Las guerras y las conquistas que extendieron el poderío de Roma fueron acompañadas de graves dislocaciones económicas y de un antagonismo de intereses cada vez más intenso entre pobres y ricos. Si empobrecieron a los pequeños agricultores a causa de los impuestos cada vez mayores, aumentaron la riqueza de los grandes terratenientes, prestamistas y mercaderes, y crearon una nueva clase rica de quienes fueron capaces de beneficiarse de la actividad económica acelerada de la guerra y de la reconstrucción. Sin embargo, la fundación del Imperio y la consiguiente consolidación de la administración y de la hacienda públicas, no tardaron en conducir a un período de prosperidad que hizo posible aligerar los impuestos y acallar el descontento con pan y circo.

El interés por las cuestiones económicas no se manifestó sino en el ocaso del esplendor imperial; pero aun entonces, la que campea es poco más que una versión de segunda mano de la doctrina griega. El deseo de retornar a las condiciones más primitivas del pasado (vistas también románticamente), una gran estimación por la agricultura, la rigurosa condenación de las formas más recientes de hacer dinero, el ataque a los latifundios, grandes posesiones que se formaron después de las guerras púnicas: tales son los elementos recurrentes del pensamiento social romano. Hay poco original en los escritos de los filósofos, aunque puede decirse que

Plinio hizo avanzar un tanto el estudio del dinero al señalar las cualidades que hacen del oro un medio de cambio particularmente satisfactorio.

La única novedad importante es el cambio perceptible en la opinión sobre la esclavitud. Ya no hay la justificación de la esclavitud constantemente repetida en las obras de los filósofos griegos, y hasta llega a dudarse que la esclavitud sea una institución natural. En las obras de escritores sobre agricultura (como Columela), interesados en cuestiones técnicas, se califica de ineficaz el trabajo de los esclavos. Plinio era de esta misma opinión. Era cierto que en los grandes latifundios, y a causa de la dificultad de ejercer adecuada vigilancia, la esclavitud se estaba convirtiendo en una forma antieconómica de trabajo; y cuando, después de terminada la época de las conquistas, desapareció la oferta de esclavos nuevos, quedó destruida toda la base económica de la esclavitud para el trabajo de la tierra. Tampoco la industria urbana podía desarrollarse a menos de que desaparecieran gradualmente los esclavos; y si la industria y el comercio (pero no el préstamo) siguieron siendo considerados como ocupaciones plebeyas dignas únicamente de los esclavos, los extranjeros o los plebeyos, ello sólo trajo consigo la decadencia paulatina de la vieja clase gobernante y el nacimiento de una clase de libertos que ocupaban situaciones políticas cada vez más importantes.

El Imperio Romano no encontraba solución a los problemas que surgieron después del siglo II de nuestra era. La clase gobernante cuyo poder económico desaparecía se enfrentaba a los plebeyos y libertos oprimidos por el peso de los tributos impuestos por un aparato administrativo demasiado grande, y a una masa de esclavos desesperados. Esta decadencia interna y la debilitación del dominio militar sobre las provincias lejanas produjeron el hundimiento final del Imperio, el cual, aunque no produjo un cuerpo de doctrina económica, dejó dos legados importantes.

El conjunto de leyes que ha tenido la influencia más profunda en las instituciones jurídicas, nació y se desenvolvió en la época de esplendor del Imperio, cuando durante algún tiempo los patricios, los nuevos terratenientes y las clases comerciales pudieron vivir en una paz relativa. En primer lugar, el intercambio que tuvo Roma con otros pueblos desde tiempos muy remotos, puso en contacto sistemas legales diferentes y creó el interés por los problemas de sus relaciones. El *ius gentium* fue el cuerpo de todas las leyes que eran iguales en naciones diferentes y que fueron creadas por las necesidades de un mismo proceso histórico. De este concepto nació más tarde la idea del derecho natural, que

tuvo influencia considerable en la evolución del pensamiento económico. De importancia más directa fueron las doctrinas que formularon los juristas romanos para regular las relaciones económicas. Sostuvieron los derechos de la propiedad privada casi sin límites y garantizaron la libertad de contrato en una medida que parece rebasar las condiciones de aquel tiempo.

Estos dos rasgos del derecho romano, fundamentales en lo que concierne a las relaciones económicas, revelan hasta dónde había desarrollado Roma el mecanismo del comercio moderno. Reflejan el carácter marcadamente individualista de la estructura económica romana, en agudo contraste con la supervivencia de elementos de grupo más rígidos en la economía, mucho menos desarrollada, de la sociedad griega. Nada tan sorprendente como la diferencia entre la opinión de Aristóteles sobre la propiedad y la inherente al derecho romano: en la primera, un fuerte elemento ético limita los derechos de propiedad, y en la segunda campea un individualismo ilimitado. Así, mientras Aristóteles se convirtió en el filósofo de la Edad Media y en una de las fuentes del derecho canónico, el derecho romano sirve de base importante a las doctrinas e instituciones legales del capitalismo.

Aunque el derecho y las costumbres del Imperio no parecen haber influido sobre los males de su orden social, Roma fue el suelo nativo de los mayores movimientos de rebeldía en la antigüedad. En sus orígenes, el cristianismo está dentro de la tradición de los profetas hebreos. El Mesías vendrá, había dicho Isaías, "...para predicar la buena nueva a los abatidos, y sanar a los de quebrantado corazón; para anunciar la libertad a los cautivos y la liberación a los encarcelados".[13] Y Jesús, después de leer estas palabras en la sinagoga de Nazaret, añadió: "Hoy se cumple esta escritura que acabáis de oír."[14] Sea cual fuere la opinión que se tenga de los Evangelios, es indudable que Jesús se daba cuenta de que Su misión como Mesías incluía la de emancipador de los pobres y los oprimidos. Como los profetas, condena a los explotadores del débil y a quienes, sin la mejor consideración para sus prójimos, acumulan riquezas; como ellos, les advierte que recibirán su justo castigo por la ira de Dios.

Sin embargo, son grandes las diferencias entre las enseñanzas de Jesús y las de los antiguos profetas hebreos. Cuando éstos formulaban sus protestas, todavía estaba vivo el recuerdo de la comunidad tribal con sus obligaciones de grupo. Podían volver

[13] *Is.*, 61, 1.
[14] *Lc.*, 4, 21.

sus ojos a ella y apelar a sus costumbres y leyes en sus ataques contra la fuerza invasora de la nueva sociedad dividida en clases sociales. Con algunas excepciones, hubo en los profetas el elemento romántico de los *laudatores temporis acti.* Tal elemento no está del todo ausente de los Evangelios, pero en ellos ya no se concede la mayor importancia a las tradiciones heredadas de la comunidad primitiva, sino a las nuevas normas de conducta social, desde la justicia hasta el amor. En cierto sentido, los Evangelios son más revolucionarios que los libros de los profetas. Su base es más universal, ya que su llamado se dirige no sólo a las clases oprimidas, sino a toda la humanidad, y su finalidad era, no la eliminación de los abusos individuales, sino el cambio completo de la conducta del hombre en la sociedad.

También hay grandes diferencias entre las enseñanzas de Cristo y las de los filósofos griegos. Hemos visto ya que las doctrinas económicas de Platón, y en cierta medida las de Aristóteles, nacían de la aversión aristocrática por el desarrollo del comercialismo y de la democracia. Sus ataques contra los males que acarrea el afán de acumular riquezas son reaccionarios: miran hacia atrás, y el de Cristo mira hacia adelante, pues exige un cambio total en las relaciones humanas. Aquéllos soñaban con un estado ideal, cuyas fronteras coincidían con los límites de la ciudad-estado, destinado a brindar una "buena vida" tan sólo a los ciudadanos libres; Cristo pretendió hablar por todos y para todos los hombres. Platón y Aristóteles habían justificado la esclavitud; las enseñanzas de Cristo sobre la fraternidad entre los hombres y el amor universal eran incompatibles con la institución de la esclavitud, a pesar de las opiniones expuestas después por Santo Tomás de Aquino. Los filósofos griegos, interesados sólo por los ciudadanos, sostuvieron opiniones muy rígidas sobre la diferente dignidad de las distintas clases de trabajo, y consideraban las ocupaciones serviles, con excepción de la agricultura, como propias sólo de los esclavos. Cristo, al dirigirse a los trabajadores de Su tiempo, proclamó por primera vez la valía material tanto como espiritual de cualquier clase de trabajo.

Pero los mismos factores que hicieron al cristianismo más revolucionario, lo hicieron también más utópico. Los esclavos, los campesinos pobres, los pescadores y los artesanos, entre quienes estaban los primeros y más vehementes discípulos de Cristo, no pudieron encontrar en su sociedad las condiciones que hubieran hecho posible transformarla. En la principal lucha social de su tiempo, que tenía lugar entre patricios y plebeyos (complicada por el conflicto entre los pueblos de las colonias conquistadas

y sus conquistadores imperiales), tuvieron poca participación los esclavos y el proletariado urbano. Pero los plebeyos, los otros gobernantes posibles, no pudieron adquirir fuerza económica, porque aún no había una industria suficientemente desarrollada. La base de la riqueza de los plebeyos era *predatoria*: explotación colonial, usura o monopolio. Por consiguiente, la lucha entre plebeyos y patricios no produjo una nueva clase gobernante, sino la decadencia de la sociedad romana. Los esclavos y los "proletarios", en la medida en que abrazaron la religión nueva y sus doctrinas sociales, tuvieron que abandonar toda esperanza de mejorar su situación material. Los aspectos espirituales de la nueva enseñanza se fortalecieron; entre ellos y los problemas económicos materiales de la época surgió una oposición manifiesta, y al final quedó muy poco que tuviera una importancia social inmediata. Pero fue durante ese período cuando la Iglesia floreció como una institución feudal profundamente arraigada en la estructura económica de la sociedad medieval.

Al llegar a la Edad Media advertimos que las palabras de Cristo ya no son suficientes como base de las doctrinas de la Iglesia, que, incorporadas en el derecho canónico, gobernaron toda la conducta de los hombres. Los cimientos del pensamiento medieval lo formaron, además de los preceptos éticos que la enseñanza social de Cristo había contenido originariamente, las doctrinas de Aristóteles, derivadas de un trasfondo histórico diferente e inspiradas por motivos diversos.

4. La Edad Media y el derecho canónico

Son raras hoy en día las controversias sobre el tiempo que abarca la expresión Edad Media. En general, se considera que comprende un período de mil años, aproximadamente, desde la caída del Imperio Romano en el siglo v hasta mediados del xv. Sólo historiadores interesados en alguna tesis determinada señalan límites más precisos, los cuales no son necesarios a nuestros propósitos. Desde nuestro punto de vista, la época es importante sólo como indicio del tiempo durante el cual fueron preeminentes cierta forma de sociedad y ciertas teorías sociales. Tampoco necesitamos adscribirnos a ninguno de los modos diversos de valuar la calidad de la vida medieval, asunto que todavía suscita vivas controversias. A las sociedades sucesivas y a sus teorizantes siempre les resulta tentador mirar el pasado a través de cristales oscuros o rosados. Muchos historiadores liberales de la economía no ven en la Edad

Media sino estancamiento. Impresionados por el enorme desarrollo que habían tenido el capitalismo y sus formas políticas, no pueden sino desdeñar el lento proceso económico de los tiempos anteriores. A la inversa, aquellos cuyas opiniones sociales se inspiraron en una reacción contra el capitalismo, destacan el orden y la estabilidad de la sociedad medieval e ignoran los males que fueron sus acompañantes indispensables. Una opinión realista debe evitar esta parcialidad y apreciar la estructura social de la Edad Media en su integridad, aunque contuviera elementos muy dispares.

En la actualidad, existe un acuerdo casi general sobre un punto: ya no se consideran como una laguna en la evolución social los mil años que van desde la caída de Roma hasta la caída de Constantinopla. Fueron muy reales las oscuras épocas de barbarie que abrumaron a las civilizaciones griega y romana; pero no condujeron a un rompimiento completo entre la sociedad de la antigüedad y la de la Edad Media. Los rasgos esenciales de estructura social de la Edad Media, los relativos a la distribución y regulación de la propiedad, sobre todo de la tierra, tuvieron su origen en procesos que ocurrieron en el último período del Imperio Romano. Ni hubo tampoco una ruptura total al terminar la Edad Media; la caída de la sociedad feudal fue lenta, y el capitalismo comercial se gestó en las entrañas del mundo medieval. La impresión de estancamiento y de aislamiento histórico que a veces produce la Edad Media se explica sólo por el hecho de que a los observadores modernos, acostumbrados a los rápidos cambios de los últimos doscientos años, les parece que aquel orden social perduró larguísimo tiempo.

La esencia de la sociedad medieval estriba en la división en las clases de señores y siervos, derivada de la estructura de los latifundios de la última época romana. La creciente escasez de esclavos produjo un cambio en el método de administración de las grandes propiedades, si bien la propiedad territorial conservó aún sus atractivos. En vez de cultivar ellos mismos esas propiedades por medio de gran número de esclavos, los propietarios arrendaban, aparte de su propio dominio, parcelas a arrendatarios libres o a esclavos, a cambio de una renta en especie y dinero y de que les cultivaran sus dominios. Existía, además, la necesidad de asentar en las fronteras una población militar para fines de defensa, y esto condujo también a la formación de una clase de colonos que poseían ciertos privilegios, pero que, a la vez, estaban sujetos a muchas obligaciones. En el siglo IV, el arrendatario libre fue adscrito a la tierra, y así empezó un nuevo sistema de servi-

dumbre que con el tiempo remplazó eficazmente a la esclavitud antigua. La decadencia del Imperio puso en manos del terrateniente cada vez mayores facultadess administrativas y convirtió su heredad en la nueva unidad económica y política, precursora del señorío medieval.

Poco significaron las aportaciones de otros pueblos a la estructura social que así se produjo. Algunos de ellos habían creado ya por sí mismos una organización económica análoga, o la crearon después. Otros la lograron mediante sus relaciones con Roma. Aunque su experiencia inicial era diferente, los pueblos del norte de Europa, sobre todo los germanos, al fin crearon también un sistema señorial. Los factores más poderosos de esta evolución fueron: la expoliación de tierras realizada por conquistadores que se convirtieron en reyes, y las concesiones de tierras que éstos otorgaban a sus partidarios presentes o futuros. Así nació el sistema de los señoríos feudales, cuya amplitud y complejidad variaban, extendiéndose a veces a todo un imperio y otras sólo a unas cuantas fincas, pero su carácter era el mismo: una división rigurosa en diferentes clases sociales con derechos y deberes diferentes y minuciosamente definidos.

No sólo en cuanto a la tierra, sino también en el comercio y la industria el avance prosiguió sin interrupción desde sus comienzos en Roma. El comercio oriental del Imperio, aunque de alcance limitado, era importante y sirvió de base al comercio medieval de las ciudades italianas; a él se sumó el extenso comercio que hacía el Imperio de Oriente. Y tanto los normandos como los musulmanes, que habían empezado siendo guerreros saqueadores, acabaron por convertirse en comerciantes. Las industrias, aparte de la construcción, no estaban muy desarrolladas en Roma, y también en la Edad Media, por lo menos hasta sus últimos años, permanecieron limitadas a las necesidades de un pequeño mercado local y a unos pocos productos de gran importancia para el tráfico a larga distancia. Pero ya en Roma la regulación de la industria iba cayendo en manos de asociaciones voluntarias de todos los individuos dedicados al mismo ramo. Los dos elementos de los gremios medievales, la sociedad fraternal y el monopolio, estaban ya presentes en aquellos *collegia* romanos, aun cuando es imposible reconstruir una línea directa de descendencia.

¿Cuál era el principio unificador de esta sociedad medieval, tan tajantemente dividida en clases y grupos sociales? En primer lugar, el principio mismo de la división era considerado como el fundamento de la sociedad. En la Edad Media se admitía sin

discusión la desigualdad terrenal de los hombres. Las actividades de cada individuo estaban reguladas de acuerdo con su posición. Su lugar en la sociedad, así como sus deberes y privilegios, estaban minuciosamente definidos con relación a los rasgos políticos fundamentales de su estado. Aunque la comunidad orgánica de la tribu había desaparecido en definitiva, y la desigualdad y la coacción habían remplazado a la libre asociación entre iguales, no existía aún un "individualismo atómico". Las exigencias de fidelidad al grupo eran simplemente más numerosas y diversas y se imponían por medio de la coerción con frecuencia brutal.

El segundo principio unificador, estrechamente relacionado con el primero, lo proporcionaba el papel de la Iglesia. Después de la caída de Roma, la Iglesia había adquirido cada vez más los caracteres de una institución, aumentando mucho su poder espiritual y material. En la Edad Media se convirtió, en su aspecto secular, en uno de los pilares más importantes de la estructura económica existente. Su propiedad territorial había crecido en tal grado, que la Iglesia era el más poderoso de los señores feudales. Pero mientras que los señoríos feudales temporales estaban dispersos y carecían de lazos de unidad nacional, la Iglesia poseía una unidad de doctrina que le daba un poder universal. Esta combinación de poder secular y espiritual tuvo por consecuencia una armonía completa entre las doctrinas de la Iglesia y la sociedad feudal. Esta armonía es lo que explica por qué la Iglesia podía pretender dirigir todas las relaciones y toda la conducta de los hombres en este mundo y al mismo tiempo dictar los preceptos que los llevarían a su salvación espiritual. También explica por qué las doctrinas económicas resultantes de esa pretensión no eran inadecuadas para las condiciones de aquel tiempo.[15]

Las ideas económicas formaban parte de las enseñanzas morales del cristianismo. Pero, sin embargo, el dogma cristiano no resultó suficiente. El mundo medieval no podía renunciar a la naturaleza ética de sus doctrinas sin perder su razón de ser espiritual; pero, puesto que sus raíces también se hundían en las condiciones económicas de la sociedad feudal, combinó las enseñanzas de los Evangelios y de los primeros Padres de la Iglesia con las de Aristóteles, el filósofo que había atemperado sus opiniones realistas sobre el proceso económico con postulados éticos. En todas las discusiones canónicas sobre instituciones y prácticas económicas,

[15] *Cf.* H. Pirenne, *Historia económica y social de la Edad Media*, trad. de Salvador Echavarría, México, FCE, 11ª ed. (1973), para una exposición detallada de las razones que hicieron de la Iglesia la institución feudal más importante.

encontramos la unión de la ética económica, que había formado parte de la misión espiritual del cristianismo, y las instituciones existentes con todas sus imperfecciones. Muchas veces esta unión no era sólida, pero no se rompió hasta que las instituciones empezaron a desmoranarse bajo la presión de fuerzas económicas nuevas.

Los canonistas aceptaron la distinción aristotélica entre la economía natural del hogar y la antinatural de la ciencia del abastecimiento, o sea el arte de ganar dinero. La economía es, para ellos, un cuerpo de leyes, no en el sentido de leyes científicas, sino en el de preceptos morales encaminados a conseguir la buena administración de la actividad económica. La parte de la economía que en la práctica era muy parecida a la que había expuesto Aristóteles, se apoyaba en una base de teología cristiana. Ésta condenaba la avaricia y la codicia y subordinaba el mejoramiento material del individuo a los derechos de sus semejantes, hermanos en Cristo, y a las necesidades de la salvación en el otro mundo. De esta guisa pudo la Iglesia condenar unas veces las prácticas económicas que aumentaban la explotación y la desigualdad, y otras veces predicar la indiferencia hacia las miserias de este mundo. En general, defendía la desigualdad de situaciones que Dios había designado a los hombres.

La mayor importancia concedida a este último punto es lo que distingue a los canonistas de los primeros Padres de la Iglesia. Los Evangelios y los Padres dejan una impresión rotunda de oposición a los bienes de este mundo. Aun cuando no condenan en absoluto la institución de la propiedad, invariablemente atacan muchas de sus manifestaciones. Cristo había condenado el deseo de riquezas y San Jerónimo había dicho: "Dives aut iniquus aut iniqui haeres." [16] Se puso en duda todo el fundamento del comercio, al argüir Tertuliano que eliminar la codicia era eliminar la razón de la ganancia y, por lo tanto, la necesidad del comercio. San Agustín temía que el comercio apartase a los hombres de la búsqueda de Dios; y a principios de la Edad Media era común en la Iglesia la doctrina de que "nullus christianus debet esse mercator".[17]

Pero a fines de la Edad Media estas opiniones sobre la propiedad y el comercio se encontraron en diametral oposición con un sistema económico firmemente atrincherado que descansaba en la propiedad privada y con un comercio muy ampliado producido

[16] Citado por L. Brentano, *Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte* (1901), p. 5.

[17] *Ibid.*, pp. 6, 7.

por el crecimiento de las ciudades y la expansión de los mercados. Ante esta nueva situación económica no podía prevalecer la intransigencia de la Iglesia primitiva. No obstante que algunos escolásticos, como el dominico Raimundo de Peñafort, maestro general de la orden, seguían condenando el comercio,[18] en el más importante de ellos, Santo Tomás de Aquino, encontramos una clara tendencia a conciliar el dogma teológico con las condiciones imperantes de la vida económica.[19] Respecto de la propiedad, no admitía los derechos ilimitados que concedía el derecho romano, que de nuevo empezaba a privar, y encontraba en la distinción aristotélica entre el poder de adquisición y administración y el poder de uso una separación importante de dos aspectos de la propiedad. El primero confería derechos al individuo, y los argumentos con que Santo Tomás lo defiende son los mismos que ya hemos visto en el ataque de Aristóteles contra Platón. El segundo impone al individuo obligaciones en interés de la comunidad. Así pues, no la institución en sí misma, sino el modo de usarla es lo que determinaba su bondad o su maldad. Era el más allá lo que importaba: la conducta en este mundo tenía que ser juzgada por referencia a la salvación definitiva. Santo Tomás no pretendía que la riqueza fuese natural y buena en sí misma, sino que la clasificaba entre otras imperfecciones de la vida terrena del hombre, inevitables, pero que debían mejorarse tanto como lo permitiera su propia naturaleza. Aunque estaba dispuesto a llegar, en sus restricciones del derecho de propiedad, hasta el punto de justificar el robo por necesidad, se daba perfecta cuenta de las consecuencias de la posición social en la sociedad medieval. Ordena, por ejemplo, dar limosna, pero sólo hasta el punto en que ello no obligue al dadivoso a vivir en condiciones inferiores a las de su posición social.

De este concepto de la propiedad nace naturalmente una transigencia ante el problema del comercio. Santo Tomás no lo considera bueno ni natural; antes, al contrario, comparte la opinión de Aristóteles de que es antinatural, y añade que implica perder el estado de gracia. Pero era un mal inevitable en un mundo imperfecto, y únicamente podía justificarse si el comerciante buscaba sostener con él su hogar y cuando tenía por objeto beneficiar al país.[20] Las ganancias obtenidas entonces en el comercio no eran

[18] G. O'Brien, *An Essay on Medieval Economic Thinking* (1920), p. 149.

[19] Véase A. E. Monroe, *Early Economic Thought* (1924), pp. 53-57, para unos extractos que contienen los principales argumentos económicos de Santo Tomás.

[20] A. E. Monroe, *op. cit.*, p. 63.

sino la recompensa del trabajo. La justificación del comercio dependía asimismo de si el cambio efectuado era justo, es decir, si lo que se había dado y lo que se había recibido tenían igual valor. En este punto Santo Tomás se inspiró de nuevo en Aristóteles, cuyo análisis del valor de cambio está contenido, como hemos visto, en su estudio de la justicia. Pero también tuvo otra fuente. Los primeros Padres de la Iglesia, no obstante su general antipatía por el comercio, tuvieron que hacerle frente a una práctica que condenaba, pero que no podía abolir; y también habían intentado hacerlo formulando el principio del "precio justo". Era éste un precio objetivo, inherente a los valores de las mercancías, y apartarse de él era infringir el código moral.

Es imposible descubrir qué es lo que, a los ojos de los teólogos, determinaba ese precio, ni explicarlo en términos que tengan alguna semejanza con las teorías económicas modernas. San Agustín, en su famoso ejemplo del comprador honrado, sólo dice que, aunque el vendedor ignoraba el valor del manuscrito que vendía, el comprador pagó por el "precio justo". Más tarde, se encuentra algún intento de formular una teoría del "precio justo" en los escritos de Alberto Magno;* en una breve alusión desarrolla las ideas de Aristóteles insistiendo en que, idealmente, deben cambiarse mercaderías que supongan la misma cantidad de trabajo y de gasto. También Santo Tomás de Aquino parece haber sustentado una vaga teoría del valor de cambio a base del costo de producción, la cual revistió igualmente una forma ética. El costo de producción se determinaba por el principio de la justicia, a saber, lo que era necesario para la subsistencia del productor. Sin embargo, la idea del "precio justo" expresaba, en general, poco más que la del precio convencional. Sobre todo, estaba concebido para evitar el enriquecimiento por medio del comercio. El Derecho Civil, con sus fundamentos romanos, y el instinto natural del hombre, parecían estimular a éste a vender las mercancías en más de lo que valían. Pero esto, según demostró Santo Tomás, era contrario a la ley divina, superior a las hechas por los hombres; y el instinto común del hombre conduce con frecuencia al vicio. El comercio sólo podía justificarse si se dirigía a promover el bienestar general, y si, además, ofrecía igual ventaja a las dos partes.

Fuera de estos argumentos éticos, la idea de un precio convencional no era del todo irreal en los primeros tiempos de la Edad Media; la sociedad de entonces, con su economía aún preponde-

* Para una historia de esta teoría, véase el libro de R. Kaulla, *Theory of the Just Price* (1940). [T.]

rantemente natural, con las dificultades de transportes, el comercio restringido y los mercados locales, no era un medio apropiado para el libre juego de las fuerzas de la oferta y la demanda. En las condiciones limitadas del comercio, no era desrazonable insistir en precio habitual determinado por una "estimación común". Además, las opiniones y las prácticas de la autoridad secular apuntaban en la misma dirección que el derecho canónico, aunque se inspiraban en motivos más prácticos. El comercio era aún bastante azaroso como para hacer necesaria la implantación de reglas que aseguran un abastecimiento de mercancías todo lo constante y regular posible; disposiciones contra el *monopolio*, la *especulación* y el *acaparamiento*, y la fijación de precios máximos eran rasgos comunes de la legislación y de los reglamentos de los gremios.

Aun así, el avance del comercio fue lo suficientemente rápido para obligar a la Iglesia a retirarse de su posición original. El mismo Santo Tomás había permitido algunas oscilaciones en torno del "precio justo" de acuerdo con las fluctuaciones del mercado; había justificado, en particular, que el vendedor pidiera un precio más alto cuando, de otra manera, sufriría pérdidas. Y otros escritores posteriores formularon nuevas limitaciones. El costo del transporte de las mercancías al mercado, los errores de cálculo y la diferencia de posición de los participantes en el cambio se convirtieron en razones válidas para apartarse del "precio justo". Con el tiempo se admitió que aun las variaciones de la oferta y la demanda afectaran los precios del mercado; y en el siglo xv, San Antonio, aunque insistía en el principio de la equidad, intradujo tantas distinciones en la doctrina, que la fuerza del "precio justo" objetivo se quebrantó en alto grado y empezaron a "admitirse las fuerzas impersonales del mercado".[21]

El debilitamiento de la rigidez del dogma canónico es aún más notable en el caso del otro de sus dos principales preceptos económicos, el relativo a la usura. Las enseñanzas de Cristo en este punto son absolutamente inequívocas. Aunque el único precepto que aparece en los Evangelios[22] se interpreta de diversas maneras, ni siquiera la falta de una condenación específica puede alterar el hecho de que el enriquecimiento mediante el préstamo de dinero era considerado como la peor forma de obtener ganancias. La ley hebrea prohibía también el cobro de intereses. El *Éxodo* (22,25)

[21] R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism* (1929), p. 41. (Existe traducción española con el título de *La religión y el orto del capitalismo.)*

[22] *Lc.*, 6, 35.

prohibe "imponer usura" a ningún miembro del pueblo de Dios, y se ha dicho que, según el *Talmud*, la prohibición parece de aplicación universal, y no sólo a los judíos entre sí.[23] Tuviera razón o no Santo Tomás en pretender que la prohibición bíblica implicaba que un judío podía cobrar intereses a un gentil, sabía muy bien que esto no afectaba en nada al carácter universal de la enseñanza cristiana. Los Padres de la Iglesia condenaron la usura, y aunque algunos escolásticos, sobre todo Duns Scoto, fueron un poco menos intransigentes, la opinión de Santo Tomás de que la usura era injusta era la más generalmente aceptada.

La condenación de la usura era parte de la condenación general del cambio injusto. Durante la baja Edad Media, la prohibición de la Iglesia se aplicaba sólo al clero; la ausencia de una economía monetaria avanzada y de oportunidades para invertir lucrativamente capital-dinero hacía innecesario generalizarla. La Iglesia era la única que recibía grandes cantidades de dinero en una época en que los tributos feudales a los señores y a los reyes se pagaban todavía principalmente en especie. Cuando se prestaba dinero, por lo general era a personas necesitadas y con fines de consumo, y el cobro de intereses parecía entonces una explotación y una opresión del débil clara y manifiesta. Cuando los reyes y los príncipes necesitaban dinero podían recurrir a los judíos, que no contaban con otros medios de vida, y para quienes la prohibición originaria de prestar dinero iba perdiendo fuerza, en ausencia de una autoridad doctrinal central.

Para el alta Edad Media, con el desarrollo del comercio y las oportunidades para concertar transacciones monetarias, surgieron dos tendencias. Por una parte, la práctica secular se orientó en el sentido de fomentar el préstamo de dinero a interés y de justificarlo con apoyo en el derecho romano; por otra parte, la Iglesia, alarmada ante estos nuevos avances, volvió más rigurosa y universal su prohibición originaria. En el gran Concilio Lateranense de 1179 fue decretada la primera de una serie de medidas restrictivas de la usura.[24] El desarrollo de las órdenes religiosas, la mayor parte de las cuales ponían a la cabeza de sus reglas un ascetismo absoluto, fue otro síntoma del mismo movimiento.

Los cimientos de los dogmas de la Iglesia también sufrieron un cambio. En las obras de Santo Tomás, la doctrina contra la usura se fundaba en Aristóteles tanto, si no más, que en las Sagradas

[23] Véase L. Brentano, *Die Anfänge des Modernen Kapitalismus* (1916), p. 191, que cita a Funk, *Die Juden in Babylonien* (1902).

[24] W. J. Ashley, *An Introduction to English Economic History and Theory* (1914), vol. I, parte I, p. 149.

Escrituras. La oposición de Aristóteles a la usura nacía de su teoría sobre la naturaleza del dinero. El dinero —había dicho— nació como un medio para facilitar el cambio legítimo (natural), que tiene por único objeto la satisfacción de las necesidades de los consumidores. La esterilidad era, pues, parte de su naturaleza esencial, y la usura, que lo hace fructificar, era antinatural. Santo Tomás adoptó esa opinión, y la combinó con la doctrina del derecho romano que distinguía entre bienes *consumibles* y bienes *fungibles.* El Derecho Romano en manera alguna había hecho uso de esta distinción con relación al problema de los préstamos con interés, sino que se limitó a clasificar los bienes según se consumieran con el uso, o no. Aquino y otros canonistas, siguiendo la definición de Aristóteeles, pusieron el dinero en la primera categoría y concluyeron que cobrar intereses, además de la devolución de lo prestado, era buscar una ganancia injusta y antinatural.

A pesar de la actitud más decidida de la Iglesia y de sus argumentos más elaborados, la práctica de cobrar intereses se generalizó al paso de la expansión económica. La autoridad seglar se interesó cada vez más por la reglamentación más bien que por la prohibición del interés, ya en el siglo XIV eran más frecuentes los decretos que fijaban tipos máximos y en la época de los descubrimientos, durante los siglos XV y XVI, los canales para hacer inversiones lucrativas aumentaron a tal grado, que se hace imposible conciliar las doctrinas de los primeros canonistas con la práctica económica. Igual que en la teoría del "precio justo", se realizaron modificaciones importantes a la teoría de la usura.

Francisco de Mayronis,[25] discípulo de Duns Scoto, había dicho: "De iure naturali, non apparet quod [usura] sit illicita." Sin embargo, era ésta una opinión que se anticipaba mucho a su tiempo. El repliegue del derecho canónico en general fue más lento e implicó la concesión de excepciones más bien que el abandono del principio. De esas excepciones fue la más importante la doctrina del *damnum emergens,* la pérdida experimentada por el prestamista, que ya había llevado a Santo Tomás a suavizar el rigor del "precio justo". Cuando ocurría una dilación o retraso (*mora*) en el pago de un préstamo, el prestamista estaba autorizado para exigir una multa convencional. La Iglesia suponía que se había sufrido uno pérdida *bona-fide* o que la demora había sido legítima. Pero estas excepciones abrieron la puerta al cobro de intereses sin muchas distinciones. La *mora* se acortó hasta que entre los últimos

[25] L. Brentano, *Ethik und Volkswirtschaft in der Geschichte,* p. 17.

teólogos, como Navarro, surgió la tendencia a dispensar por completo de todo período de préstamo gratuito.

Aún más importante para quebrantar la prohibición originaria fue la doctrina relativa al *lucrum cessans.* Perder la oportunidad de ganar por haber prestado dinero vino a ser otra justificación para cobrar intereses. Las controversias sobre este principio fueron largas y embrolladas; pero fue inevitable el triunfo final de esta doctrina, ya que las mayores oportunidades de comerciar hicieron más fácil demostrar que se había sacrificado la ganancia por prestar dinero. Ese triunfo fue aún más completo al reconocer que el prestamista podía reclamar una compensación especial por el riesgo a que se exponía. La *commenda* (asociación), con frecuencia comanditaria, fue otro método favorito, sobre todo en Londres, para disimular el dar y recibir dinero en préstamo. Se idearon otros subterfugios, como el complicado *contractus trinus,* para debilitar más aún la barrera con que el dogma teológico impedía el progreso económico. Al final, la prohibición general cayó virtualmente en desuso. Lo que podríamos llamar inversión genuina, que implica el riesgo de pérdidas tanto como la probabilidad de ganancias, comenzó a considerarse legítima. Sólo quedaron proscritos el préstamo de dinero con ganancia pero sin riesgo ninguno, y el préstamo lucrativo a personas necesitadas para fines de consumo propiamente.

Esta evolución no fue, en modo alguno, continua; la historia de las discusiones sobre la usura desde el siglo XIII hasta el XVI revela cuánto fluctuaron las ideas, a pesar de que la tendencia general estaba bien definida. Ya hemos visto que Francisco de Mayronis discutía la prohibición general de la usura que aún sustentaban Santo Tomás de Aquino y la doctrina canónica en general. El profesor alemán Eck,[26] en una conferencia que dictó en 1514 en la Universidad de Ingolstadt, justificó el *contractus trinus* y llegó a decir que el mercader que pedía dinero en préstamo era muy justo que pagase el cinco por ciento de interés. Pero la doctrina católica de la época aún era contraria al *contractus trinus.*

Las mismas divergencias existían entre los jefes de la Reforma, a pesar de que las enseñanzas protestantes estaban en general más en armonía con las tendencias económicas de la época. Las opiniones de Lutero no eran muy diferentes de las de los canonistas. Respecto del comercio, creía aún en el "precio justo", y condenaba la usura con no menos rigor que cualquiera de los escolásticos.

[26] G. O'Brien, *op. cit.,* p. 211.

Por su parte, Calvino, en una carta famosa escrita en 1574,[27] negaba que el cobro de intereses por el uso del dinero fuera pecaminoso en sí mismo. Rechazaba la doctrina de Aristóteles sobre la esterilidad del dinero y sostenía que podía utilizársele en cosas que produjeran un rédito. Sin embargo, distinguía algunos casos en que el cobrar intereses era usura pecaminosa, como el del necesitado que pide dinero obligado por la calamidad.

Los escritos de Nicolás de Oresme son, quizá, los que con más claridad presentan las inconsecuencias cronológicas. En su *Traictie de la Première Invention des Monnoies*,[28] escrito hacia 1360, expone una teoría del dinero que revela una visión de los problemas económicos muy diferente de la de sus colegas eclesiásticos. (La única excepción es Buridan, que había echado los cimientos sobre los que se apoyó Oresme.) El tratado empieza con una exposición detallada del origen del dinero que sigue lineamientos aristotélicos, pero enriquecida con un examen cuidadoso de las cualidades que hacen a los bienes adecuados para ser adoptados como moneda. Este examen lleva a Oresme a distinguir entre los usos propios del oro y de la plata en un sistema monetario; y aunque concluye a favor de ambos, su bimetalismo se atenúa al comprobar la necesidad de conseguir que la proporción del valor comercial de los dos metales debe regular la proporción de sus valores monetarios. No sólo es ésta una opinión bimetalista muy moderada, sino que implica que el valor del dinero depende, en última instancia, del valor de la mercancía-moneda, opinión que se encuentra en varias teorías monetarias posteriores.

Oresme sostiene que la prerrogativa de acuñar moneda debe estar en manos del príncipe, por ser el representante de la comunidad que goza de prestigio y autoridad mayores. Pero el príncipe no es, o no debe ser, el "dueño de la moneda que circula en su país, porque la moneda es un instrumento legal para el cambio de riquezas naturales entre los hombres... La moneda, por lo tanto, pertenece en realidad a los que poseen aquellas riquezas naturales". Este concepto de la función de la autoridad monetaria lleva a Oresme a una condenación extraordinariamente impetuosa del envilecimiento de la moneda. El príncipe —dice— no tiene derecho a corromper la riqueza de sus súbditos alterando la proporción, peso o materia de que está hecha su maneda. La ganancia obtenida con la adulteración es peor que la usura, pues es extorsionada a los súbditos del príncipe contra su voluntad y sin la ventaja que obtiene el prestatario del prestamista usu-

[27] R. H. Tawney, *op. cit.*, p. 106.
[28] Para un resumen, véase A. E. Monroe, *op. cit.*, pp. 79-102.

rero. La adulteración, pues, es un impuesto disimulado que conduce al desequilibrio del comercio y al empobrecimiento. Y, finalmente —y en esto anticipa la ley de Gresham—, cuando se adultera la moneda, "se les lleva [al oro y a la plata] a otros lugares donde se cotizan más alto, a pesar de todas las precauciones", y así disminuye en el reino la cantidad de dinero bueno.

El espíritu que alienta los escritos de Oresme es el de una época muy posterior. El comercio se da por descontado y, no obstante su observancia del dogma teológico, los problemas del mercader son los que más preocupan a Oresme. Su principal interés estriba en proteger a la clase comerciante de las prácticas opresivas del príncipe, problema qu eempezaba a ser cada vez más real, si bien no atraía aún a muchos otros pensadores. Oresme anticipa la transformación que el punto de vista de la Iglesia respecto del problema económico había de experimentar en una etapa posterior y la dirección que, en definitiva, seguiría el pensamiento secular.

En cuanto a la doctrina misma de los canonistas, hemos visto cómo se fueron debilitando constantemente sus enseñanzas a medida que el comercio se desarrollaba, hasta perder por completo el poder de regular la vida económica. Esta situación entra en una nueva fase con la Reforma. Entonces fue claro que la Iglesia ya no podía impedir el desarrollo del capitalismo comercial, cualesquiera que fuesen las opiniones de los grandes promotores del movimiento protestante. No tenemos por qué dilucidar aquí si, como se ha dicho, las doctrinas protestantes y puritanas condujeron al desarrollo del espíritu capitalista y, por lo tanto, del capitalismo mismo. Porque con el fin del derecho canónico sobrevino un cambio profundo en la relación entre el pensamiento teológico y el económico. La armonía entre el dogma de la Iglesia y la sociedad feudal, que al principio de esta sección dijimos que había sido causa del carácter omnímodo del derecho canónico, llegó a su fin con la decadencia de la sociedad feudal. El pensamiento de los canonistas era esencialmente una ideología, y en materias económicas no era sino una representación ilusoria de la realidad. Tuvo éxito mientras los conflictos de la realidad no fueron muy agudos; pero al agudizarse esos conflictos, los elementos antitéticos de aquella ideología fueron adoptados por los partidos contendientes, y así perdió su carácter universal originario. Aunque la enseñanza teológica intentó hacer concesiones a las necesidades de la época, no pudo abandonar su naturaleza esencial. Al ahondarse el abismo entre los preceptos y la práctica, los fundamentos sobre los que descansaban los preceptos pudieron

salvarse únicamente arrojando por la borda la pretensión de que tenían una relación directa con los negocios prácticos, y se efectuó una separación por virtud de la cual el dogma religioso dejó de representar tanto un análisis de la sociedad existente como un código de conducta. La religión se convirtió en algo distinto y aparte de las otras ramas del pensamiento, particularmente de las relativas a los problemas mundanos de la adquisición de riquezas. Aunque alguna otra vez se hicieron intentos por introducir elementos éticos en la corriente principal de la doctrina económica, ésta fue desde entonces independiente de la religión. Así quedaron sentadas las bases de una ciencia secular de la economía.

II. EL CAPITALISMO COMERCIAL Y SU TEORÍA

1. La decadencia del escolasticismo

El sistema clásico de la economía política fue preparado en los tres siglos que transcurrieron entre la baja Edad Media y la aparición de *La riqueza de las naciones.* Durante ese período de vehemente discusión económica el número de escritores y de escritos sobre la materia aumentó rápidamente. Hasta hace poco fue un tanto desdeñada esa abundante producción teórica; pero en las últimas décadas los historiadores le han prestado más atención, y hoy es posible tener una idea más clara del desarrollo de la doctrina económica de fines del siglo xv a fines del xviii. Desde un punto de vista técnico-económico muchos de los escritos de aquel tiempo merecen ser estudiados en detalle; mas, para nuestro propósito actual, bastará bosquejar la tendencia general del movimiento teórico. La economía política preclásica puede dividirse en dos partes: la primera es, en gran parte, el reflejo del nacimiento del capitalismo comercial y generalmente se le llama "mercantilismo": a ella dedicaremos el presente capítulo; la segunda, que acompañó a la expansión del capital industrial a fines del siglo xvii y principios del xviii, comprende los verdaderos fundadores de la ciencia de la economía política; trataremos de ella por separado en el capítulo siguiente.

Todo estudio de la teoría mercantilista debe ir precedido de una exposición de los cambios que condujeron desde la economía feudal particularista hasta el desarrollo del comercio entre estados-naciones grandes, ricos y poderosos. La historia de esos cambios ha sido narrada mucha veces. En la desaparición del mundo medieval operaron gran número de factores. La aparición de los estados nacionales, impacientes por destruir tanto el particularismo de la sociedad feudal como el universalismo del poder espiritual de la Iglesia, dio por resultado un interés mayor por la riqueza y la aceleración de la actividad económica. El relajamiento de la autoridad doctrinal central, producido por la Reforma, y los progresos del concepto de derecho natural así en la jurisprudencia como en el pensamiento político, prepararon el terreno para un punto de vista racional y científico respecto de los problemas sociales; y la invención de la imprenta creó nuevas posibilidades de intercambio intelectual. El feudalismo también resultaba inadecuado para regular la producción. La revolución en los métodos

de cultivo agrícola destruyó las bases de la economía feudal, provocando la sobrepoblación rural, una conmutación creciente de los tributos feudales, el aumento de las deudas de los señores feudales y su necesidad de recurrir al comercio y a nuevos métodos agrícolas para surtir el mercado. Otro factor poderoso fueron los descubrimientos marítimos, que produjeron una expansión enorme del comercio exterior.

Esos dos procesos estaban íntimamente ligados entre sí. En Inglaterra, por ejemplo, donde puede observarse con más claridad el desarrollo del capitalismo, el crecimiento del comercio destruyó la agricultura de consumo, obligándola cada vez más a acudir al mercado. Así se aceleró grandemente el movimiento de cercamiento, quizá el fenómeno económico más importante de la baja Edad Media y comienzos de la Moderna. A veces tuvo por objeto dar mayor alcance a los nuevos métodos de cultivo; y otras convertía las tierras arables en pastos, con las consecuencias que han descrito a menudo los historiadores sociales. En uno y otro caso, hizo a la agricultura más dependiente de las necesidades de los grandes mercados y del capital mercantil que los dominaba. El crecimiento del comercio exterior aceleró la acumulación del capital comercial. Este capital se invertía con bastante frecuencia en tierras, por razones de lucro, para buscar poderío político o simplemente por prestigio, mientras que entre los aristócratas terratenientes tenía lugar un movimiento contrario. Los enlaces matrimoniales completaron la unión entre el capital financiero, el capital comercial y los poseedores de bienes raíces.

A la revolución comercial acompañaron ciertos cambios en la organización de la producción. Se inició una nueva etapa en la que el capitalista mercader dominaba el proceso productivo, que realizaban pequeños artesanos. Las ganancias del mercader eran producto del monopolio y de la extorsión. En esta fase, el dominio del capitalista mercader fue absoluto. Pero esta fase evolucionó inevitablemente hacia una forma primitiva de capitalismo industrial: la producción a la orden o sistema *Verlag*.* Entonces apareció una clase especial de manufactureros-comerciantes que empleaban a artesanos semiindependientes que trabajaban en sus casas. Esta clase se reclutaba entre los capitalistas mercaderes y entre los artesanos, y sus intereses eran opuestos a los de los capitalistas "puramente" comerciantes, que monopolizaban el comercio al por mayor y el de exportación. El siglo XVII presenció la rivalidad entre esos dos métodos de producción: el capitalista comercial y el capitalista in-

* Industria a domicilio. [T.]

dustrial incipiente. En aquel siglo (en cierta medida se advierten signos de esto ya en el anterior) empezó la producción fabril mediante el empleo de fuerzas inanimadas, y con ella el capitalismo industrial en pleno.

La gran importancia del comerciante en esta fase la revelan no sólo sus funciones en la producción, sino que la manifiestan también los métodos del comercio interior y exterior, y la posición social y política de quienes se dedicaban a él. El monopolio era el medio más importante por el cual los estados-naciones incipientes trataban de aumentar el comercio y crearse fuentes de ingresos. Al comerciante que deseaba establecer una manufactura determinada le parecía el mejor camino posible tener el monopolio en aquel ramo. La tradición del pensamiento medieval era favorable al privilegio minuciosamente definido y, cosa aún más importante, el monopolio en sí mismo era una forma necesaria de comercio en una época en que eran igualmente grandes la pasión por la aventura y los riesgos. Si, entretanto, la corona imponía un tributo, se le consideraba como un gasto necesario para fortalecer una institución que protegía los intereses comerciales.

En la producción y el comercio nacionales, los comienzos del capitalismo industrial condujeron a campañas ocasionales contra los monopolios. Pero los argumentos contra éstos eran argumentos *ad hoc* dirigidos contra un propietario determinado cuyo privilegio se quería suplantar. El capitalismo industrial incipiente no era contrario al monopolio; se oponía solamente a los monopolios que favorecían a los capitalistas mercaderes. Después de haber suplantado a los antiguos los nuevos intereses se convertían con frecuencia en defensores del monopolio. Sobre todo en la primera mitad del siglo XVII, la agitación antimonopolista se debió a la lucha entre los *Verleger* y los grandes capitalistas mercaderes. Hasta fines del siglo XVIII (y entonces aún sólo en Inglaterra) no fue plenamente antimonopolista el capital industrial. Ya no necesitaba un monopolio legal, puesto que los nuevos métodos de producción, requerían de medios costosos, le daban una ventaja decisiva en la competencia. Y se mostraba ansioso por eliminar todos los obstáculos que se oponían al uso de técnicas nuevas.

En el comercio exterior, durante mucho tiempo se ofreció aún menos oposición al régimen de monopolio. A lo largo de los siglos XVI y XVII encontramos a las grandes compañías comerciales privilegiadas que monopolizaban el comercio con regiones diferentes; ellas fueron las primeras que usaron en gran escala la organización por acciones, típicamente capitalista. Entre los grandes monopolios comerciales de aquel tiempo se cuentan los Mercaderes Aven-

tureros, la Compañía de la Tierra de Oriente, la Compañía Moscovita y la Compañía de las Indias Orientales, que era la más importante. El comercio que efectuaban estas compañías y los mercaderes independientes era todavía, en gran parte, un comercio de intermediarios. Se dedicaban al mismo comercio de *entrepôt* que había enriquecido a Génova, Venecia y Holanda. Este negocio de acarreo muestra la naturaleza del capitalismo comercial en su más pura esencia. Sin embargo, no tardó en complicarse con una forma más avanzada de comercio que implicaba la exportación de las manufacturas mismas del país.

La colonización se convirtió en un arma importante para mitigar los azares del comercio. Rara vez fueron suficientes los esfuerzos de los comerciantes y de las compañías para conseguir el dominio de las lejanas regiones con las cuales comerciaban, y tenía que complementarlo el poder del estado, a cuyo fortalecimiento contribuían en tan gran medida. Los vínculos entre los intereses comerciales y el estado se estrecharon más, por lo tanto, y la atención de la política estatal se concentró cada vez más en los problemas del comercio. Sintomático de esta unión entre el capital comercial y el estado es el prestigio de que gozaban algunos comerciantes. Todas las grandes figuras de las compañías comerciales, a las que en breve conoceremos como corifeos del pensamiento económico de su tiempo, fueron personas de gran influencia política. Por ejemplo, Cockayne (uno de los jefes de la Compañía de las Tierras de Oriente y acreedor de Jacobo I) usó de su infuencia con el rey para modificar la reglamentación del comercio de paños a fin de arruinar a los Mercaderes Aventureros. Misselden, señalado mercantilista, llegó a ser miembro de un comité permanente para investigar la decadencia del comercio, comité que más tarde se convirtió en el *Board of Trade*, o sea el Ministerio de Comercio.[1] Cuando Sir Josiah Child defendió a la Compañía de las Indias Orientales, señaló que las compañías por acciones habían unido a aristócratas y comerciantes; y cuando Mun, el más destacado de los mercantilistas, escribió su panegírico de las actividades del comerciante, no hizo sino expresar en forma extrema un sentimiento muy generalizado.[2]

La evolución económica que hizo poderoso al comerciante destruyó también instituciones y modos de pensar que podían haber interceptado el camino a la expansión comercial. Es notable, en

[1] E. A. Johnson, *Predecessors of Adam Smith* (1937), p. 58.

[2] T. Mun, *England's Treasure by Forraign Trade* (reeditado en 1928 por la Economic History Society), p. 88. [*La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior*]; trad. de Samuel Vasconcelos, México, FCE, (1954), pp. 147-48.

particular, la transformación que experimentan los restos del pensamiento social que se derivaba aún del dogma religioso. Como eco del debate sostenido en una época anterior y más propicia, las disputas entre teólogos, y entre teólogos y pensadores seglares, volvieron a versar sobre los problemas del dinero y de la usura; pero se ahonda la diferencia entre el punto de vista religioso y el seglar: decae la importancia del primero mientras aumenta la del segundo. El énfasis del debate se desplaza a otros asuntos, y aunque, según veremos, aparezcan a veces opiniones curiosamente anacrónicas, ya no son los mismos los que inspiran a los principales protagonistas de la discusión económica.

Como ejemplos del pensamiento de ese período de transición de la doctrina canonista a la teoría mercantilista podemos mencionar a Tomás Wilson, Carlos Molinaeus, Juan Bodino y Juan Hales. Los dos primeros son típicos representantes de la última fase de la discusión sobre la usura, y el tercero y el cuarto del progreso del pensamiento humanista.

Carlos Molinaeus, ilustre abogado francés del siglo XVI, había escandalizado a sus contemporáneos con su *Tractatus Contractuum et Usurarum* (1546),[3] en el que defendía el cobro de intereses, siempre que se fijara una tasa máxima. Su posición, pues, se diferenciaba muy poco de la de Melanchton y de la del católico Navarro: pero quizá por la persecución de que fue objeto por herejía, y quizá también porque el pensamiento seglar tenía ya gran importancia, parece que sus opiniones se consideraron más merecedoras de oposición que las de los teólogos. Tomás Wilson, en su *Discourse upon Usury*, hace que uno de sus personajes, a quien después convierte, se apoye en Molinaeus.[4] Las opiniones personales de Wilson eran violentamente opuestas a la usura. No admitía ninguna de las excepciones que por aquel tiempo eran generalmente aceptadas. Para él, sólo la *mora* genuina podía justificar el cobro de intereses. Parece que las opiniones de Wilson tuvieron en su tiempo cierta influencia en la legislación, si no en la práctica.[5]

Cuando más adelante y por diferentes motivos volvieron los mercantilistas a oponerse al cobro de intereses, se apoyaron en las opiniones de Wilson.

Los tratados de Juan Bodino y de Juan Hales son más impor-

[3] A. E. Monroe, *Early Economic Thought*, p. 105.
[4] T. Wilson, *A Discourse upon Usury* (ed. R. H. Tawney, 1925), pp. 343-45.
[5] R. H. Tawney, *Religion and the Rise of Capitalism*, pp. 156, 160.

tantes para la historia de la economía que esas últimas escaramuzas de una batalla que ya estaba a punto de terminar. Bodino, cuya influencia tuvo importancia más inmediata en el campo de las ideas políticas, se distinguió por la publicación de un tratado muy avanzado sobre la moneda. En su *Réponse aux Paradoxes de Malestroit*,[6] publicada en 1569, da la primera explicación meditada de la revolución de los precios en el siglo XVI. Atribuye el alza de los precios, de la cual cita algunos ejemplos, a cinco causas: la abundancia de oro y plata, la práctica de los monopolios, la escasez causada en parte por la exportación, el fausto del rey y de los grandes señores, y la adulteración de la moneda. De todas ellas, la primera es la más importante. Su aseveración de que "la causa principal que eleva el precio de todas las cosas, en cualquier país que sea, es la abundancia de lo que regula la estimación y el precio de aquéllas",[7] es la primera exposición clara de una teoría cuantitativa de la moneda. Pasa Bodino a tratar del aumento de la moneda, cuya causa encuentra en la expansión del comercio, sobre todo con los países sudamericanos, en los que abunda el oro. El estudio de las diferentes formas como el comercio exterior llevó más oro a Francia, es de un tono notablemente moderno. También lo es, aunque en menor grado, la reprobación del alza de los precios debida a los monopolios. La tercera causa de carestía, la escasez de artículos nacionales, no es más que un corolario de la primera: el influjo del dinero de España y de otras naciones comerciantes.

Bodino no da gran importancia a la cuarta causa, pero tiene cierta afinidad con la teoría monetaria de algunas escuelas modernas. Se refiere a los efectos inflacionistas del gasto, al contrario que el atesoramiento, pues si el aumento de oro se hubiera "ahorrado", habría sido mucho más pequeña el alza de los precios. El estudio que hace Bodino de la quinta causa es digno descendiente del análisis de Oresme acerca de la naturaleza y efectos de la adulteración, pues con pruebas históricas y deductivas Bodino demuestra que la adulteración produce el alza de los precios. Bodino distingue los aumentos de precios debidos a causas monetarias generales de los que son de naturaleza más particular; en los remedios que propone se adelanta mucho a su tiempo, lo mismo que en el diagnóstico: cuando se juzgaban indispensables restricciones muy severas del comercio, él formuló la opinión de que el comercio debía ser libre.

[6] A. E. Monroe, *op. cit.*, pp. 123 *ss.*
[7] *Ibid.*, p. 127.

Igualmente moderno en el tono, aunque sustancialmente diferente, es *A Discourse of the Common Weal of this Realm of England,* publicado en 1581, cuyo autor, designado primeramente con las iniciales W. S., se cree actualmente que es Juan Hales, un erudito que terminó en funcionario público. Como miembro de la comisión de cercamientos organizada por el Protector Somerset, Hales estuvo en estrecho contacto con los problemas sociales de su tiempo. En los diálogos de este *Discourse* se muestra bien enterado del descontento que estaba produciendo la revolución agraria; pero sus soluciones tienen siempre el carácter de concesiones. Es un humanista, aunque con mucho menos visión que Bodino, y su punto de vista sobre las cuestiones sociales es racional y práctico. No condena el afán de lucro, que considera un rasgo imborrable de la naturaleza humana, y aunque todavía cree en las virtudes medievales de la justicia en todos los tratos, sus proposiciones para gobernar el interés personal en beneficio del bien común son de la misma sustancia con que formó sus doctrinas una época posterior. El estado debería concebir sus leyes de manera que el interés personal corriera por canales que llevaran al beneficio general. No debían condenarse los cercamientos, por ejemplo, los que mejoran la tierra cultivable; únicamente los que producen desocupación al convertir en pastos tierras laborables debieran impedirse, haciendo libre la exportación de trigo y restringiendo la de lana.

La misma actitud práctica se encuentra en la opinión de Hales sobre las importaciones. Se adelanta a su época al descartar la restricción general de las importaciones; pero no va tan lejos como Bodino, porque deseaba evitar las compras de "bagatelas" en el extranjero. Además, deploraba la exportación de materias primas inglesas que después se importaban, una vez manufacturadas en el extranjero, pues el país perdía ese trabajo. Hales, como Oresme, atribuye muchos males económicos a la adulteración de la moneda. Su aportación personal, si bien no tan completa ni tan clara como la de Bodino, versa sobre los efectos de la adulteración o envilecimiento del dinero en el precio de los artículos importados. Sin embargo, expone claramente la manera como el alza inflacionaria de los precios afecta la distribución de la riqueza entre las diferentes clases de la comunidad.

2. Características del mercantilismo

Hasta ahora hemos considerado las aportaciones a la doctrina económica de abogados, eruditos y funcionarios públicos. Pero,

aunque un Bodino fue capaz de formular doctrinas monetarias de gran claridad y penetración, los avances más importantes de dicha doctrina se debieron a los directores de la actividad económica, a los comerciantes. Las teorías que formularon nunca fueron reunidas en un cuerpo de doctrina semejante al del derecho canónico. Lo que ha hecho posible hablar de mercantilismo es la aparición, en diferentes países, de una serie de teorías que explicaron durante mucho tiempo la conducta de los estadistas, o les sirvieron de fundamento. La definición precisa del término ha sido por mucho tiempo objeto de innumerables controversias. Algunos escritores [8] han afirmado que ciertas teorías mercantilistas empiezan a aparecer en forma rudimentaria hacia fines del siglo XIV y principios del XV. Otros, como Cannan,[9] sostienen que hay que establecer una distinción entre el "metalismo" (*bullionism*), que existió durante gran parte de la baja Edad Media, y el mercantilismo propiamente dicho, que no aparece hasta el siglo XVII, con la influencia creciente del capitalismo industrial incipiente, interesado en la expansión del comercio de exportación. Como veremos más tarde con claridad, ninguna de esas dos teorías es completa. La primera anticipa el nacimiento de las ideas típicas del mercantilismo, cuya aparición depende en cierto grado del desarrollo del capitalismo comercial. La segunda es correcta sólo en cuanto identifica el metalismo con una alta estimación por el "tesoro", estimación que, ciertamente, existió mucho antes de la era mercantilista; pero aun cuando hubo una ruptura entre las primeras ideas mercantilistas y las últimas relativas al comercio exterior, esta brecha no es bastante profunda para destruir la unidad esencial del pensamiento mercantilista.

Siguiendo a Schmoller, algunos escritores identifican el mercantilismo con la estructuración del estado. El profesor Heckscher adopta de nuevo esta tesis en su extenso tratado.[10] Es opinión suya que el mercantilismo debe ser considerado esencialmente como "una fase de la historia de la política económica", que contiene diversas medidas económicas encaminadas a conseguir la unificación política y el poderío nacional. Se destaca en el primer plano la erección de estados-naciones, y el sistema monetario, el proteccionismo y otros expedientes económicos se consideran meramente como medios para ese fin. La intervención del estado era una parte esencial de la doctrina mercantilista. Los que tenían

[8] Por ejemplo, A. Gray, *The Development of Economic Doctrine*, p. 66.
[9] E. Cannan, *Repaso a la teoría económica*, México (1946), pp. 13-14.
[10] E. F. Heckscher, *Mercantilism* (1953), vol. I p. 119. [*La época mercantilista*, trad. de Wenceslao Roces, FCE, México (1943).]

a su cargo las funciones del gobierno aceptaban las nociones mercantilistas y ajustaban su política a ellas, porque en ellas veían medios de fortalecer a los estados absolutistas tanto contra los rivales extranjeros como contra los restos del particularismo medieval en el interior. También hay que conceder que en gran parte de los escritos mercantilistas, desde los de Mun, el inteligente comerciante inglés, hasta los de Hornick, el abagado nacionalista austriaco y consejero privado, se pretende hablar en nombre del engrandecimiento nacional.

Pero una opinión que hace de la unificación política el fin a que deben subordinarse tanto la práctica como la teoría económica, ignora la influencia causal más poderosa que actúa sobre las instituciones políticas y que proviene de los cambios en la estructura económica. No es necesario empequeñecer el efecto que el crecimiento del estado tuvo sobre el desarrollo comercial y la teoría de la política económica, pero sigue siendo cierto que fueron el hundimiento de la economía feudal y el crecimiento del comercio los hechos subyacentes a la decadencia de la estructura política feudal y al nacimiento del estado-nación. También puede alegarse que los mismos factores obraban aún en el siglo XVI y que las opiniones mercantilistas nacieron de las necesidades del capital comercial, aunque a veces hayan podido encontrar expresión indirecta en forma de políticas encaminadas a fortalecer el estado.

No es de sorprender que los mercantilistas hubieran disfrazado sus opiniones con la apariencia de una política destinada a fortalecer la nación, o que hayan vuelto los ojos al estado para llevar a la práctica sus teorías. La expansión del comercio trajo consigo una divergencia de los intereses comerciales individuales. La mayor parte de ellos buscaban una autoridad central poderosa que les protegiese contra las pretensiones de sus rivales. Las fluctuaciones de la política estatal durante el largo período en que el mercantilismo dominó, no pueden entenderse sin tener en cuenta en qué medida era el estado una criatura de intereses comerciales en pugna, cuya única finalidad común era tener un estado fuerte siempre que pudieran manejarlo en su provecho exclusivo. Por esta razón, la mayor parte de las medidas de política mercantilista adoptadas identificaron la ganancia de los comerciantes con el bien nacional, o sea con el fortalecimiento del poderío del reino.[11]

Muchos mercantilistas creían sinceramente en esa identidad y

[11] H. M. Robertson cita algunos ejemplos en *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (1933), pp. 66-8.

la verdad es que durante mucho tiempo la reglamentación estatal fue condición esencial para la expansión de los mercados más allá de sus límites medievales. Pero no fueron desconocidas, ni mucho menos, las dudas acerca del beneficio universal de su intervención. Ya en 1550 había expresado esto Sir John Masone[12] de una manera terminante, y durante los ciento cincuenta años siguientes las dudas crecieron hasta convertirse en una tormenta de protestas. Tampoco desconocían los mercantilistas las divergencias entre el interés de la comunidad y el de los individuos, y ese conocimiento encontró expresión en la actitud librecambista de los últimos mercantilistas.

Así pues, la relación entre la organización económica y las instituciones políticas y entre las ideas económicas y las políticas debe considerarse como una relación de interacción. Cuando se la observa en un período largo, dicha relación revela muchas veces un carácter antitético. Se acepta, en general, que el capitalismo mercantil precedió y preparó el terreno al capitalismo industrial moderno. Este último, como después veremos, vio en el poder del estado y en su intervención en materias económicas un serio obstáculo a su desarrollo, y así entró en oposición con la estructura política que su propio antecesor había hallado necesario crear. Los mercantilistas pedían un estado lo bastante fuerte para proteger los intereses comerciales y para destruir las numerosas barreras medievales que impedían la expansión del comercio; y eran igualmente explícitos al sostener que el principio de reglamentación y restricción mismo —aplicado ahora en escala mucho mayor mediante los monopolios y la protección— eran una base esencial del estado, pues el capital comercial necesitaba mercados más amplios y estables, pero suficientemente protegidos para permitir una explotación segura. Ahora sabemos que el monopolio, la protección y la reglamentación por el estado no siguieron siendo características indispensables del capitalismo una vez que llegó a su plenitud, y es sintomático del desarrollo de la industria moderna que el clamoreo contra el monopolio empiece tan pronto en el campo del comercio interior, mientras que el mercantilismo sobrevive durante mucho tiempo en el comercio exterior. El espectáculo del capitalismo en su época liberal, atacando y destruyendo aquello que le había dado nacimiento, encierra una paradoja únicamente si tomamos un punto de vista estrecho respecto del desarrollo de la doctrina económica.

[12] R. H. Tawney y E. Power, *Tudor Economic Documents* (1935), vol. II, p. 188.

El contraste entre el capitalismo comercial y el industrial tiene un paralelo anterior en el desarrollo del capitalismo comercial mismo. Su expresión teórica es la lucha entre metalistas y mercantilistas. Adam Smith inició su famosa crítica del mercantilismo atacando la noción popular de que "la riqueza consiste en dinero, o en oro y plata".[13] Pero esta noción popular se explica por el hecho de que los metales preciosos, es decir, el dinero, es la primera forma de riqueza una vez que han llegado a ser instituciones sociales fundamentales el cambio privado y un medio de cambio. La aparición de estas nociones y de las prácticas destinadas a darles efectividad es un indicio de la fase del desarrollo económico. El atesoramiento implica un gran progreso en el proceso del cambio privado y de la circulación. Es esencialmente diferente de la acumulación de riqueza en su forma natural, y se hizo posible sólo cuando la producción y la circulación de la riqueza llegaron a ser dos procesos distintos relacionados por el dinero y mediatizados por una clase especial de comerciantes. En esta fase el concepto de riqueza se hace independiente del de bienes o mercaderías que tienen valor de uso, para reaparecer en forma de acopio monetario con valor de cambio. La acumulación de los metales preciosos con que se hacía el dinero fue común en el mundo antiguo. En Grecia y Roma fue una meta política constante formar un tesoro que pudiera servir en caso de necesidad, y durante la Edad Media la búsqueda de la riqueza y del poder por la iglesia, los reyes y los señores feudales iba vinculada a dicha acumulación.

El capitalismo comercial dio nuevo impulso a esta opinión. Mientras el comercio fue la fuerza dominante del desarrollo económico, la circulación de bienes o mercancías fue la esencia de la actividad económica. Su finalidad, la acumulación de dinero, correspondía a las ideas tradicionales de la riqueza y de los objetivos de la política nacional. La búsqueda de oro en tierras lejanas es la forma específica que primero tomó la expansión comercial. "¡El oro —dijo Colón— es una cosa maravillosa! Quien lo posee es dueño de todo lo que desea. Con el oro, hasta pueden llevarse almas al Paraíso."[14] Lutero, que no compartía este último sentir, mostró una estimación parecida por el oro en su gran ataque contra el comercio. Decía que los alemanes estaban enriqueciendo a todo el mundo y empobreciéndose a sí mismos enviando su oro

[13] *Riqueza de las naciones*, libro IV, cap. I.

[14] En una carta de Jamaica de 1503, citada por Marx en *Zur Kritik der politischen Ökonomie* (1930), p. 162.

y su plata a los países extranjeros; Francfort, con sus ferias, era el agujero por el cual Alemania estaba perdiendo su riqueza.[15] Hales deploraba la pérdida de riqueza ocasionada por la adulteración de la moneda y la importación de fruslerías inútiles. Serra, el gran mercantilista italiano, daba por sentado que todo el mundo sabía "Cuán importante es, así para los pueblos como para los príncipes, que el reino abunde en oro y plata".[16] Malynes y Misselden, aunque empeñados en una violenta controversia sobre política comercial exterior, estaban de acuerdo en la importancia del atesoramiento de metales. El primero decía: "Porque si escasea el dinero, el tráfico decrece, aunque las mercancías abunden y los artículos estén baratos."[17] Aunque, como veremos, Misselden tenía opiniones más avanzadas sobre el comercio, ansiaba, sin embargo, restringirlo "al mundo cristiano" para conservar la riqueza metálica.[18] Y consecuentemente, Mun da por cosa sabida que el fin de la política es aumentar el tesoro metálico del reino.

Así pues, la alta estimación del dinero fue común a todos los mercantilistas. Miraban el proceso económico desde el punto de vista de la etapa primitiva a que había llegado el capitalismo —su etapa comercial— y esto les llevaba a identificar dinero y capital. El profesor Heckscher ha descrito de un modo interesante el "horror a los bienes", la preocupación exclusiva, casi fanática, de vender, que caracteriza al pensamiento mercantilista.[19] En agudo contraste con la finalidad de conseguir abundancia de bienes, que caracterizó la anterior política estatal, el mercantilista, según Joachim Becher, su representante alemán más eminente, piensa que "siempre es mejor vender mercancías a los demás que comprárselas, porque lo primero trae cierta ventaja y lo segundo un daño inevitable".[20] Este horror a acumular mercancías no vendidas aparece en todos los escritos de los mercantilistas, si bien en formas diferentes. Se encuentra en la aversión de Malynes a importar artículos de lujo, en el deseo de Misselden de atesorar, así como

[15] "Von Kaufshandlung und Wucher" (1524), en *Werke* de Martín Lutero (1899), vol XV, p. 294.

[16] A. E. Monroe, *Early Economic Thought*, p. 145.

[17] E. F. Heckscher, *op. cit.*, vol. II, p. 217.

[18] E. Misselden, *Free Trade, or the Means to make Trade Flourish* (1662), p. 19.

[19] Los numerosos ejemplos que cita de teóricos mercantilistas muestran gran analogía con las ideas diseminadas en diversos escritos de Marx. Véase especialmente *Das Kapital* (1922), vol. III, parte I, pp. 307 *ss.* [*El capital*, trad. de Wenceslao Roces, FCE, *México* (1946)], *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, pp. 118-33, 162-64.

[20] Citado por E. F. Hecscher, *op. cit.*, vol. I, p. 116.

en los razonamientos sobre la balanza comercial de Mun y de mercantilistas tan avanzados como D'Avenant, Barbon y Child. Hasta Petty, fundador de la economía política clásica, no está seguro de la relación entre el comercio exterior de un país y su riqueza.

Este "horror a los bienes" se reveló de modo particular en la esfera del comercio exterior, y tuvo como consecuencia el que los mercantilistas buscaran un excedente de exportaciones, que en su esencia era el deseo de crear un excedente de riqueza. El único excedente que los mercantilistas conocían se producía si había ganancia en las ventas. Es manifiesto que esto sólo podía producir un excedente relativo: lo que gana uno, lo pierde otro, como dijo el autor de un folleto del siglo XVII.[21] D'Avenant escribía en 1697 aún más claramente que con el comercio interior no se enriquecía la nación en general, sino que sólo tenía lugar un cambio en la riqueza relativa de los individuos; pero que el comercio exterior sin duda aumentaba la riqueza de un país.

Esta idea primitiva del origen de las utilidades —suplantada más adelante por la clásica teoría del valor trabajo se generalizó en una época comercial en que la producción se realizaba aún sobre una base pre-capitalista, y sirve para explicar mejor aún las opiniones peculiares sobre el dinero y la riqueza sustentadas por los mercantilistas. Equivalía a una identificación de (o mejor a una *confusión* entre) dinero y capital. Ya hemos dado ejemplos de la frecuencia con que los mercantilistas hablaban del dinero como de la riqueza. No es necesario creer que consideraban la riqueza, como lo hicieran los primeros economistas, en el sentido material y concreto, y que, así, eran culpables de una "locura de Midas", como dice Oncken.[22] La palabra riqueza se usaba claramente en el sentido de capital; y la teoría del dinero de los mercantilistas era parte de su opinión unilateral sobre la actividad económica.

La identificación de dinero y capital aún no ha desaparecido hoy del todo. La era mercantilista pudo encontrar una confirmación sorprendente de los usos productivos del dinero que asestaron el golpe de muerte a la economía feudal y a las prohibiciones canónicas de la usura. Conocía el capital sólo en su forma monetaria primitiva, y la confusión que fue más tarde objeto de tantas burlas era perfectamente compatible con su propia experiencia económica. Sin embargo, los mercantilistas fueron llevados a muchas nociones que ahora consideramos erróneas. Por ejemplo,

[21] *The East India Trade a Most Profitable Trade to the Kingdom* (1667).

[22] A. Oncken, *Geschichte der Nationökonomie*, parte I, *Die Zeit vor Adam Smith* (1902), p. 154.

atribuye al dinero una fuerza activa definida. El comercio, decían, depende de la abundancia de dinero: cuando el dinero escasea, el comercio es flojo; cuando el dinero abunda, el comercio florece. No obstante, su gran estimación por el dinero les llevó, irónicamente, a rechazar la defensa de la usura que habían hecho los precursores del comercialismo, y volvieron a las opiniones de los canonistas y otros que, inconscientemente, habían defendido la economía feudal contra los ataques del capital-dinero. Los mercantilistas creían que el dinero era productivo, pero, como estaban ansiosos de obtener capital-dinero, sus intereses chocaron con los de quienes podían proveerles de él. En su lucha contra lo que consideraban intereses mercantiles excesivos, no se mostraron superiores a los argumentos de quienes habrían condenado no menos rigurosamente la ganancia del comerciante.

Ejemplo notable es el de Gerald Malynes, a la vez funcionario público y comerciante próspero. Como tal, no podía condenar en absoluto el cobro de intereses, sino que estableció una distinción entre interés y usura. Se basaba principalmente en el *Discourse* de Wilson, y en su *Saint George for England Allegorically Described* (1601), y después en su *Consuetudo vel Lex Mercatoria,* publicado por primera vez en 1622, atacó con extremada dureza los males de la usura opresiva. Defendió el control de las tasas de interés y la creación de *montes de piedad* para evitar la explotación de los pobres, como medios para impedir las excrecencias de una costumbre que, como hombre de negocios, sabía que no podía ser abolida. Sir Thomas Culpepper, en *Tract agains Usurie,* publicado en 1621, abogaba en favor de decretar una tasa máxima, sin entrar en la cuestión de la legitimidad o ilegitimidad del interés. Dicho máximo, decía, permitirá a los comerciantes ingleses que pagaban entonces el 10 por ciento, competir en mejores condiciones con sus rivales holandeses, que pagaban solamente el 6 por ciento. Volveremos en seguida a este argumento, que está ligado a las ideas mercantilistas sobre el mecanismo de los pagos internacionales.

De los muchos ejemplos de la actitud mercantilista hacia el interés que podrían ser aducidos, ninguno es tan importante como el de Sir Josiah Child. En su *New Discourse of Trade* (1669), replica a la defensa del interés formulada por Thomas Manley en su *Interest of Money Mistaken.* Child pretende ser el campeón de la laboriosidad, mientras Manley –dice– defiende la holganza. La tasa baja de interés era la causa de la riqueza, y no su efecto, como Manley afirmaba. Si el comercio era el medio para enriquecer a un país y si la reducción de la tasa del interés estimu-

laba el comercio, ¿cómo podía negarse que la tasa baja era una causa poderosa de riqueza?[23] Sin embargo, puesto que "el huevo era la causa de la gallina, y la gallina la causa del huevo",[24] aceptaba que el aumento de riqueza producido por una tasa baja de interés podía, a su vez, producir una reducción aún mayor de la tasa. Como a Culpepper, a Child le interesaba ver fortalecida la capacidad de competencia de los comerciantes ingleses. Admiraba mucho a Holanda, lo cual demuestra que veía a ésta tal como era: el país del capitalismo comercial por excelencia. Allí, el poder del capital-dinero había sido, desde hacía mucho tiempo, subordinado a las necesidades de los capitalistas industriales primitivos —los manufactureros comerciantes—, victoria que el comercio inglés no había conseguido todavía. El ataque mercantilista contra las tasas elevadas de interés era natural en una época de gran escasez de fondos líquidos, de servicios bancarios rudimentarios y de antagonismo creciente entre los manufactureros comerciantes, los orfebres y los grandes financieros comerciantes.

3. Metalismo y mercantilismo

Hasta ahora nos hemos limitado a examinar las características comunes a todos los representantes del pensamiento mercantilista: la actitud favorable a vender, el "horror a los bienes", el deseo de acumular dinero y la oposición a la usura. Tales son los rasgos esenciales del pensamiento económico de aquel tiempo. Sin embargo, hasta hace poco era más frecuente subrayar las diferencias de opinión entre las personalidades mercantilistas. En el siglo XVII fueron muy frecuentes las controversias entre los partidarios de políticas diferentes, y el progreso de las ideas desde Malynes a Mun, por ejemplo, es un indicio cierto del cambio de las circunstancias económicas y de la apreciación de su importancia. A este respecto, suele hacerse una distinción entre los metalistas y los mercantilistas propiamente dichos, pero es posible que estos nombres fomenten la incomprensión de la verdadera divergencia entre estas dos escuelas. Se supone algunas veces que el deseo de atesorar formaba parte de la rudimentaria doctrina de los primeros mercantilistas, mientras que los mercantilistas posteriores abandonaron el craso error de identificar la riqueza con el dinero, y en su lugar adoptaron el error más refinado del excedente de

[23] Josiah Child, *A New Discourse of Trade* (1694), *passim.*
[24] *Ibid.*, p. 68.

exportaciones. Debiera resultar claro ahora que el deseo de atesorar fue común a todos los mercantilistas por razones relativas a la función del comerciante en el proceso económico de la época. Sin embargo, lo que distingue a los mercantilistas que han sido llamados metalistas de todos los demás, es la diferencia de opinión acerca del mejor medio de alcanzar el fin que todos ellos deseaban, o sea el enriquecimiento del país por el aumento de su tesoro.

Las primeras ideas sobre este punto se remontan a mucho tiempo atrás y no tenían ninguna relación específica con el interés mercantilista. Su fin era conservar el acervo de metales preciosos de un país por la estricta reglamentación de sus movimientos a través de las fronteras nacionales, es decir, por la reglamentación del cambio monetario internacional. Admitido que los metales preciosos son los representantes más valiosos de la riqueza, es evidente la necesidad de una política que evite su exportación y fomente su importación. Las prohibiciones de exportar oro y plata datan ya de los tiempos medievales y persistieron hasta la época de la controversia mercantilista. En el siglo XIV el comercio exterior había progresado lo bastante para llamar la atención de los gobernantes sobre la relación que hay entre él y la cantidad de metales preciosos existentes en el país. Una ley de 1339 intentó obligar a los mercaderes de lana a traer determinada cantidad de plata por cada saca de lana que exportaran. Ricardo II, en respuesta a las quejas sobre la escasez de dinero, incluyó en la Ley de Navegación de 1381 la prohibición de exportar oro y plata. Se hizo una investigación a la que aportaron sus opiniones los encargados de la Casa de la Moneda. La parte más importante de la investigación fue la declaración de Ricardo Ayles-bury, empleado de dicha casa, en la que se anticipó a los argumentos que posteriormente esgrimieron los mercantilistas acerca de la balanza de comercio, al dar el siguiente consejo para conservar la riqueza metálica del país: "Que no entren en el reino mercancías extranjeras por un valor mayor que el de las mercancías nacionales que salgan de él."[25]

Pero esas ideas no reflejaban ni la opinión ni la práctica que entonces prevalecían. El método generalmente empleado para conservar los metales preciosos era todavía el medieval del control directo. Las prohibiciones de exportar metales y de importar artículos de lujo se completaron con la reinstauración del cargo

[25] A. E. Bland, P. A. Brown y R. H. Tawney, *English Economic History: Select Documents* (1933), p. 222.

de Cambista Real, al cual se sometían todas las operaciones cambiarias. Estas restricciones y reglamentaciones no lograron, sin embargo, detener por mucho tiempo el progreso del comercio internacional. Las actividades de los comerciantes encontraron maneras de hacer nulos los intentos de evitar las fluctuaciones de los precios, de los tipos de cambio y los movimientos de oro y plata. El crecimiento del comercio destruyó las bases sobre las cuales se habían fijado las alcabalas que imponían los funcionarios aduanales. La letra de cambio se convirtió en el principal instrumento de liquidación, y entonces surgió una clase nueva de financieros especializados en transacciones internacionales. Estos nuevos avances hicieron imposible el cumplimiento obligatorio de la reglamentación oficial. La desaparición del sistema de mercancías controladas hizo más difícil la vigilancia del comercio, y la creciente influencia de las compañías privilegiadas se advierte en el relajamiento de las prohibiciones para exportar metales preciosos, a fin de permitirles seguir ejerciendo su comercio. Por ejemplo, la carta fundacional de la Compañía de las Indias Orientales, de 1600, permitía la exportación de determinada cantidad de dichos metales en cada viaje a las Islas de las Especias.[26]

Pero la expansión comercial del siglo XVI, con sus problemas de rivalidades nacionales en el campo comercial y los movimientos en gran escala de los metales preciosos, hubo de revivir el problema de la reglamentación. Se dio el nombre de metalistas a quienes proponían la restauración de las antiguas prohibiciones de exportación, el restablecimiento del cargo de Cambista Real y una reglamentación creciente de las operaciones de cambio exterior. El representante más destacado de esta escuela es Gerald Malynes. Ya hemos visto que readoptó la opinión de Wilson sobre la usura, lo cual parece que hizo como parte de un punto de vista un tanto medieval sobre los problemas sociales en general, porque creía en la estabilidad y armonía que sólo podía conseguir una república bien ordenada. No obstante vivir en el siglo XVII, puso en manos del estado la tarea de alcanzar esos fines. Su intervencionismo se refería, sobre todo, a las cuestiones económicas, entre las cuales consideraba como más importantes, además de la usura, el comercio exterior y la moneda extranjera. A pesar de lo que le preocupaba la usura, la consideraba sólo como síntoma de un mal mucho más profundo, o sea el de las transacciones cambiarias de los financieros particulares, que muchas veces eran usureros y elevaban los tipos de interés reduciendo el volumen de metales

[26] W. R. Scott, *The Constitution and Finance of English, Scottish and Irish Joint Stock Companies to 1720* (1910), vol. II, p. 93.

preciosos en el país.[27] Realmente, para Malynes, la moneda extranjera era el principal problema económico. Lo veía con mentalidad medieval y basaba el diagnóstico y el tratamiento sobre fundamentos éticos; pero, sacando provecho de las controversias monetarias del siglo anterior, que habían producido la Ley de Gresham, acertó a realizar un estudio claro, aunque limitado, de las causas próximas de los movimientos del oro, haciendo así progresar considerablemente la teoría del comercio internacional.

Malynes empezó por admitir la necesidad de la circulación nacional e internacional. Al igual que Hales, sostenía que, puesto que el comercio se inspiraba en el interés personal de los comerciantes, los gobiernos debían reglamentarlo a fin de asegurar el bienestar general. El dinero, decía, se inventó como medio de cambio y como medida común. La letra de cambio era la medida común en las transacciones internacionales, pero la habían corrompido con sus artimañas los financieros logreros. El desarrollo de los cambios ilegítimos había destruido la verdadera paridad de las monedas extranjeras. Esta paridad era lo que ahora llamamos "paridad monetaria", es decir, la proporción de los valores de dos monedas basada en su contenido metálico. Los cambios que se hacían a base de esa proporción eran los únicos que correspondían al *par pro pari,* fundamento moral del cambio. Si la proporción variaba, el cambio implicaba una injusticia para una de las partes. Además, si los tipos de cambio eran estables, no habría movimientos de metales. Si el tipo de cambio se inclinaba a favor de un país, los metales preciosos no saldrían de él; pero si era inferior a la paridad, huirían al extranjero.

Hasta aquí Malynes había dado de la determinación del tipo de cambio de equilibrio una explicación que era bastante común en su tiempo. Había ido más lejos al señalar la conexión entre las desviaciones del tipo de equilibrio y los movimientos internacionales de metales, que más tarde se incorporó a la teoría del punto de oro.* Su análisis posterior, empero, es menos inteligente. Atribuye la posibilidad de las desviaciones del *par pro pari* a la existencia de dos formas ilegítimas de transacciones cambiarias. No está completamente claro lo que quieren decir su *cambio sicco* y su *cambio fictitio.*[28] Por sus ejemplos, parece que no son cosas diferentes de lo que hoy llamaríamos letra de

[27] G. Malynes, *Consuetudo* (1636), cap. IX, pp. 272 *ss.*

* Tipo de cambio al cual saldar una deuda exterior en oro es igualmente barato que con divisas. [Ed.]

[28] *Ibid.,* cap. IX, p. 253. Véase también el análisis de Tawney en su introducción en *A Discourse upon Usury,* de Wilson.

favor (*accommodation bill*) (o letras financieras, como las ha llamado el profesor Tawney) y aceptaciones. En el caso de las primeras, un comerciante pide dinero a un financiero permitiéndole girar una letra sobre el corresponsal extranjero de aquél. Entonces, aunque no ha habido transacción comercial, se ha verificado una operación cambiaria. Por añadidura, las tasas de interés muy elevadas pueden ocultarse o disimularse. En el segundo caso, se hace uso del crédito de un banquero y de su agente extranjero para facilitar el intercambio entre comerciantes cuya posición no es sólida, que tendrían que pagar tipos de interés muy altos. El ataque de Malynes contra una operación que hoy es un lugar común financiero parece revelar su falta de conocimiento de la verdadera naturaleza del comercio exterior. Hemos de ver esto a la luz de la lucha general de los mercantilistas contra las finanzas, y también como un ejemplo del deseo de Malynes de limitar el comercio a unos pocos privilegiados con quienes competían los pequeños comerciantes con éxito cada vez mayor.

Malynes no profundizó hasta las causas últimas de las variaciones de las monedas extranjeras, aunque parece haber admitido que en parte eran afectadas por los movimientos de mercancías. Como lo demuestra su curiosa teoría de las razones que obligan a los comerciantes ingleses a vender barato en el extranjero, sus ideas sobre la conexión entre los tipos de cambio, el movimiento de metales, los precios y el comercio de mercancías, son erróneas. El remedio que Malynes propone es, asimismo, retrógrado. Las transacciones cambiarias deberían hacerse mediante el Cambista Real o cambiaria alguna otra persona autorizada por el rey. Toda transacción cambiaria por encima o por debajo del *par pro pari* (que debía declararse públicamente) debía prohibirse. Sería legítimo el cambio que se hiciera en esas condiciones, quedarían frustradas las artimañas de los financieros, los cambios serían estables y se conservaría el acervo metálico del reino.

Otros mercantilistas, como Misselden y Mun, atacaron esas opiniones y formularon otras más avanzadas. Ya Hales había afirmado: "Siempre debemos cuidarnos de no comprar a los extranjeros más de lo que les vendemos, pues de lo contrario nos empobreceríamos nosotros y les enriqueceríamos a ellos."[29] Y la aseveración de William Cecil de que "nada daña más al reino de Inglaterra que cuando entran en él mayor cantidad de mercancías de las que salen" [30] era un eco de la declaración de Aylesbury

[29] J. Hales, *A Discourse of the Common Weal of this Realm of England* (ed. Lamond, 1929), p. 63.

[30] R. I. Tawney y E. Power, *Tudor Economic Documents*, vol. II, p. 451.

en 1381. En 1616, cuando la práctica gubernamental se orientaba aún en la dirección de medidas monetarias, Bacon esperaba que se "cuidaría de que la exportación excediese en valor a la importación, pues entonces el saldo debería entregarse necesariamente en moneda o en metal".[31] Así pues, al atacar el miedo injustificado de Malynes a los financieros, los mercantilistas posteriores pudieron apoyarse en opiniones ya existentes, aunque éstas se hubieran empleado en un tiempo para impedir el desarrollo del comercio exterior. Misselden y Mun llevaron los argumentos de los metalistas hasta explicar las causas últimas de los movimientos de los metales. Aunque su polémica, sobre todo en la forma que tomó en los escritos de Misselden, los enfrentó violentamente con el modo de pensar de Malynes, no negaron que existiera una relación entre el volumen de metales y los tipos monetarios de cambio. Simplemente, hicieron depender de la balanza del comercio de mercancías tanto los movimientos del metal como las fluctuaciones del tipo de cambio.

Representantes típicos de esta nueva actitud son tres escritores mercantilistas: Eduardo Misselden, Antonio Serra y Tomás Mun. El primero y el tercero eran prestigiados comerciantes ingleses de aquel tiempo; uno, socio destacado de los Mercaderes Aventureros, y el otro, de la Compañía de las Indias Orientales. De Serra, natural de Cosenza, se sabe muy poco.

Misselden (activo 1608-54) contribuyó con dos publicaciones importantes a la guerra de folletos: *Free Trade, or The Meanes to Make Trade Fluorish*, etc., publicado en 1662, y *The Circle of Commerce*, publicado el año siguiente y notable, particularmente, por el hecho de ser la primera publicación en que aparece la expresión "balanza comercial".[32] (Francis Bacon había usado la expresión con anterioridad, pero no apareció impresa hasta mucho después.) Como a la mayor parte de los mercantilistas, a Misselden lo impulsó a teorizar el deseo de proporcionar un trasfondo a las políticas dirigidas a fomentar los intereses que él representaba. En su primer libro, el interés personal es muy manifiesto. Deseaba, como hemos visto, limitar el comercio al mundo cristiano, ya que el comercio oriental sacaba del país dinero que no regresaba. El ataque a la Compañía de las Indias Orientales no fue nada velado, pues Misselden culpaba en seguida a su rival comercial de ser la causante, en gran parte, de la depresión del comercio.[33] Como podíamos esperar de un socio prominente de los Comerciantes Aven-

[31] Citado en Heaton, *Economic History of Europe* (1936), p. 368.
[32] J. Viner, *Studies in the Theory of International Trade* (1937), pp. 8 *ss.*
[33] E. Misselden, *Free Trade, or the Meanes to Make Trade Flourih*, pp. 13-14.

tureros, no era contrario, en general, a las compañías comerciales privilegiadas; al contrario, pensaba que nada sería más dañoso al bienestar general que el comercio no reglamentado. Era contrario al monopolio comercial y partidario de lo que ahora llamaríamos oligopolio. En este punto, compartía una opinión muy difundida entre los mercantilistas.[34]

En su segundo libro no prosiguió Misselden el ataque contra la Compañía de las Indias Orientales; se había asociado a sus negocios, para este tiempo. También puede decirse que cuando escribió *The Circle of Commerce* apreciaba mejor los intereses generales que, en el fondo, consideraba más importantes, y dejó de representar un estrecho interés personal. Aunque en *Free Trade* aún había echado su ancha red en busca de explicaciones de la depresión comercial, en su segundo folleto concentró su atención en la balanza comercial. Los tipos de cambio —decía— se establecían de la misma manera que los precios de todas las demás mercancías. Hay un precio que está determinado por la "bondad" de la mercancía; pero el vigente en un momento dado puede ser mayor o menor que ése, variable de acuerdo con las estimaciones del comprador y del vendedor. Análogamente, hay precios de las monedas, determinados por la "bondad" del dinero, o sea por su paridad monetaria. Pero los tipos pueden fluctuar en torno de este punto de equilibrio "de acuerdo con las posibilidades de ambas partes",[35] o sea de acuerdo con la oferta y la demanda. Los cambios no eran las causas de los movimientos de metales, como había sostenido Malynes, puesto que ellos mismos estaban determinados por el volumen del comercio exterior.

Misselden rechazó el remedio de Malynes. Argumentaba que, para asegurarse de que el comercio era lucrativo, se hacía necesario conocer primero la relación entre importaciones y exportaciones. Deberían hacerse cómputos y moldear el comercio de la nación "en la 'balanza comercial' que nos revelaría las diferencias de peso en el *comercio* de un reino con otro".[36] Una vez hecho esto, la política del estado debiera tender a lograr una balanza comercial favorable y evitar una desfavorable, pues con el excedente de exportaciones el país recibiría tesoro y se enriquecería. Habría que fomentar las exportaciones y emplear a los pobres en la producción de artículos para exportar. Al mismo tiempo, se desalentarían las importaciones, en especial las de artículos de lujo, y asimismo se fomentaría la industria pesquera

[34] E. F. Heckscher, *op. cit.*, vol. I, pp. 270-76.
[35] E. Misselden, *The Circle of Commerce* (1623), p. 98.
[36] *Ibid.*, pp. 116-17.

para que Inglaterra dependiese menos del suministro de alimentos del extranjero.

Un tanto análogas a las de Misselden, y nacidas también por necesidades polémicas, son las opiniones que Antonio Serra expuso en su *Breve Trattato*.[37] Empieza señalando los medios por los que un país que no posee minas de oro ni de plata podría obtener un acervo abundante de metales preciosos. El primer conjunto de medios eran los peculiares a un país individualmente considerado, tales como un excedente de productos nacionales que pudieran exportarse a cambio de metálico, y la situación geográfica, que puede dar a un país ventajas en el comercio de transporte o intermediario. En cuanto a los medios comunes a todos los países, distinguía cuatro: "cantidad de industria, calidad de la población, operaciones comerciales extensas y reglamentaciones por el soberano".[38] El primero es una anticipación significativa de la importancia que después se atribuiría de un modo general a la manufactura. Serra decía que la industria era superior a la agricultura porque no depende del tiempo que haga, porque podía ser multiplicada, porque tenía un precio más seguro en el mercado, ya que sus productos no son perecederos y, en fin, porque las ganancias que reporta son mayores que las de la agricultura. El segundo, la calidad de la población, dependía de la diligencia, el ingenio y el espíritu de iniciativa. El tercero era, por lo general, resultado del factor particular de una situación geográfica favorable. Ésta hace que una comunidad se entregue al comercio, lo que produce mucho dinero, porque "el comercio no puede ejercerse sin ella".[39] La política del soberano también podía ayudar o estorbar en gran medida a la adquisición de riqueza.

Después de exponer sus ideas generales sobre cuestiones económicas, Serra pasa a examinar la relación entre los tipos de cambio y la cantidad de metálico que hay en el país. Aunque su exposición es un tanto enredada, logra demostrar que la teoría de que los tipos de cambio altos impedirán la entrada de metálico en el país y estimularán su salida, no ofrecía una explicación completa. Son los "artículos extranjeros que el país necesita... los culpables de la escasez de dinero, no el tipo elevado de cambio".[40] Serra rechaza por inútil la prohibición de exportar dinero. Nadie —dice— exporta dinero sin algún propósito. Si el dinero

[37] A. E. Monroe, *op. cit.*, pp. 145-67.
[38] *Ibid.*, p. 146.
[39] *Ibid.*, p. 150.
[40] *Ibid.*, p. 158.

sale al extranjero para pagar importaciones que son reexportadas, dejará una utilidad y, en definitiva, aumentará el acervo de metales preciosos.

4. Tomás Mun

Tomás Mun (1571-1641) empleó años más tarde el mismo razonamiento, pero lo desarrolló con más lucidez. Sedero londinense, próspero, con experiencia comercial en Italia y Levante, en 1615 se ligó íntimamente con la Compañía de las Indias Orientales, de la que fue director hasta su muerte. La Compañía era atacada a causa de su privilegio para exportar 30 000 libras de metales preciosos en cada viaje (siempre que reimportara esa cantidad en un plazo de seis meses). Para defender a su Compañía escribió Mun *A Discourse of Trade from England into the East Indies* (1621).[41] El razonamiento de este libro es muy primitivo, si se le compara con la obra posterior que hizo famoso a Mun. No disimuló su objetivo principal. Su único propósito era exculpar a la Compañía de las Indias Orientales de la acusación de que estaba sacando numerario del país, y en su defensa dijo que el comercio que ella hacía atraía al país más tesoro que todos los demás comercios juntos. Señaló que no exportaba todo el metálico a que estaba autorizada, que había abaratado el comercio con la India suprimiendo los intermediarios turcos, y que introducía materias primas para las manufacturas inglesas; pero su principal argumento en favor de la Compañía era que sus reexportaciones le permitían devolver al país tanto metálico como el que había exportado y más aún. Todavía hay en este libro una huella de la lucha contra los financieros en que se había empeñado Malynes, pues Mun atribuye a las tareas de los financieros las pérdidas de cierta cantidad de metálico.

Mun escribió en 1630 su libro *Englands' Treasure by Foreign Trade* y lo publicó póstumamente su hijo en 1664.[42] En esta obra

[41] Véase la reimpresión (Facsimile Text Society, Nueva York, 1930). En un capítulo con que colaboró en el *Anti Dühring* de Engels, Marx ataca a Dühring por haber hecho a Serra el líder del pensamiento mercantilista, y reserva este puesto muy justamente para Mun, cuyo análisis no sólo era mucho más inteligente que el de Serra, sino que además, su segundo libro le ganó inmediatamente una autoridad universal. No obstante, se equivoca Marx cuando dice que el *Discourse* de Mun apareció en 1609, cuatro años antes que el *Breve Trattato* de Serra. El discurso fue publicado en 1621 y no pudo haber sido escrito antes de 1615, año en que Mun entró en la Compañía de las Indias Orientales.

[42] Véase la reimpresión (Economic History Society, 1928). Se encontrará un

encuentran su expresión más plena las ideas del capitalismo comercial, y al comerciante se le asigna un lugar muy elevado en la comunidad. Se dan preceptos para perfeccionar al comerciante, y se señala el comercio exterior como el medio para enriquecer a un país. Quizá fue esto lo que llevó a Adam Smith a citar equivocadamente el libro de Tomás Mun. Mun toma de Misselden el concepto de balanza comercial, pero añade otro que es aún más importante y que revela su penetración en la naturaleza del capitalismo comercial. En efecto, añade el concepto de "capital" (*stock*). Ya no habla únicamente de riqueza ni confunde dinero y capital. Distingue con claridad una porción de riqueza, que generalmente toma la forma de dinero que debe emplearse como "capital", es decir, de manera que rinda un excedente. El comercio exterior era la manera típica de la época y del hombre. En una famosa analogía que Adam Smith destacó en una cita, Mun compara el comercio exterior con una manera más antigua de crear un excedente: "Así, si contemplamos los actos de un labrador en la siembra, cuando arroja el grano abundante y bueno en la tierra, lo tomamos más bien por un loco que por un labrador; pero cuando pensamos en su tarea en la época de la cosecha, que es el final de sus esfuerzos, descubrimos el mérito y pingüe producto de sus actos."[43] Vemos aquí que el alegato especial del director de la Compañía de las Indias Orientales se ha refinado y tomado un carácter general: se ha convertido en una explicación de la ubicación del comercio en la economía.

El capital —dice Mun— se emplea atinadamente en el comercio exterior cuando logra una balanza comercial favorable; éste es el único medio de traer tesoro a Inglaterra, país que no tiene minas propias. Las importaciones y el consumo interior de los artículos importados deben restringuirse, y fomentarse las exportaciones y reexportaciones.

En relación con las ventas en el extranjero, Tomás Mun sigue la doctrina de "lo que pueda soportar el tráfico". Para las mercancías en que Inglaterra tiene casi un monopolio, hay que recargar los precios, mientras que para las otras los precios han de ser suficientemente bajos para competir con las rivales; pero nunca deben ser tan altos, que desalienten las ventas. Tampoco

excelente análisis de esta obra en E. A. J. Johnson, *Predecessors of Adam Smith* (1937), pp. 77-89. El Fondo de Cultura Económica ha publicado el ensayo de Johnson al frente de su edición de *La riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior*, trad. de Samuel Vasconcelos, México (1954).

[43] T. Mun, *La riqueza de Inglaterra por el Comercio Exterior*, FCE, México, 1945.

es acertado vender barato para eliminar a los competidores y, una vez conseguido, elevar los precios con exceso. Ha de concebirse una política de precios que aleje cuanto sea posible a los competidores. Mun también se da perfecta cuenta de la existencia de un comercio invisible. Recomienda con ahinco que el comercio inglés se haga sólo con barcos ingleses, pues con ello se obtendrá "la ganancia del comerciante, de los gastos de seguros y del flete de transporte marítimo".[44]

England's Treasure es una síntesis clara y un progreso de las teorías mercantilistas más avanzadas, aunque muchas de las ideas que contiene siguen siendo oscuras. En su teoría del dinero, por ejemplo, no logró Mun del todo sobrepasar a sus compañeros mercantilistas. Aunque conocían algo parecido a una teoría cuantitativa de la moneda, legado de Oresme y de Bodino que reapareció en Hales y Malynes, ninguno de los mercantilistas logró nunca plenamente sacar de ella una teoría de los precios internacionales. Su miedo a la falta de metálico les llevaba, en el mejor de los casos, a una apreciación unilateral de la relación entre el nivel de precios de los diferentes países y sus respectivos comercios. Sabían que si Inglaterra tenía poco dinero, los precios bajaban y concluían que, en su comercio con un país rico en dinero, Inglaterra tendría que vender barato y comprar caro,[45] perdiendo así su ganancia mercantil y teniendo probablemente que reducir más aún su existencia de metálico. Éste era el callejón sin salida a que fueron conducidos los mercantilistas; a los economistas clásicos les estaba reservado relacionar los precios, la existencia de metálico, los tipos de cambio y la balanza comercial en una teoría comprensiva del comercio internacional.

Mun parece haberse dado cuenta vagamente de que los precios altos creados por la abundancia de dinero pueden tener un efecto adverso en la balanza comercial. Evidentemente, deseoso todavía de defender el comercio con las Indias Orientales, sostenía que el retener el metálico en el país en vez de usarlo en el comercio exterior, era perjudicial...: "todo el mundo está conforme en que la abundancia de dinero en un reino hace los artículos domésticos más caros, cosa esta que va en provecho de las rentas de algunos particulares, y directamente en contra del beneficio del público en la cantidad del comercio, pues como la abundancia de dinero hace los artículos más caros, así los artículos caros disminuyen en uso y consumo... Aunque ésta es una lección muy

[44] *Ibid.*, p. 61.
[45] E. F. Heckscher, *op. cit.*, vol. II, pp. 238-43.

difícil para que la entiendan algunos grandes terratenientes, sin embargo, estoy seguro de que es una lección verídica que debe ser observada por todo el país, a menos que cuando hayamos logrado alguna acumulación de dinero por el comercio, lo perdamos de nuevo por no traficar con nuestro dinero."[46] Pero no pasó de ahí. En su deseo de granjearse a los terratenientes, inmediatamente señala la manera como el comercio podía traerles ventajas: "Porque cuando el comerciante tiene buenos mercados en ultramar para sus telas y demás mercaderías, vuelve a comprarlas en seguida en mayor cantidad, con lo que sube el precio de la lana y de otros artículos, y, en consecuencia, mejoran las rentas de los terratenientes, ya que los contratos de arrendamiento expiran todos los días; y como también por este medio se gana dinero, y entra en el reino con más abundancia, permite a muchos hombres comprar tierras, lo que las hará subir de precio."[47] A pesar de su zigzagueo, que al fin termina en un callejón sin salida, Mun revela aquí penetración mucho mayor que otros pensadores de su época.

Es muy sorprendente el análisis de Mun de la distribución de las existencias mundiales de metales preciosos entre los diferentes países. En el capítulo VI del libro examina las causas de que España perdiera su tesoro y concluye que, aparte de la guerra, el metálico salía de España porque importaba mucho del extranjero. "La incapacidad de los españoles para proveerse de mercancías extranjeras con sus mercancías nativas" les obligaba "a satisfacer esta carencia de dinero".[48] Esta causa operaba también en otras partes: "Todas las naciones [que no tienen minas propias] se enriquecen con oro y plata por este único e idéntico recurso que es, como ya se ha demostrado, el equilibrio de su comercio exterior." Así pues, tengan o no tengan minas los países, la balanza de su comercio determina "la manera de ganar como por la proporción de la ganancia anual"[49] del acervo mundial de metales preciosos.

Otra señal de la posición avanzada de Mun en el pensamiento de su época es el hecho de que en toda su obra se manifiesta una consideración mucho menor por la acumulación de metales preciosos por sí mismos, que en otros escritos mercantilistas. Mun reconoce de palabra, como era tradicional, la necesidad del tesoro como reserva para casos de emergencia y como "nervio de la guerra"; pero insiste constantemente en la importancia primordial del comercio, para el cual el dinero es sólo un medio. Aun respecto

[46] *Ibid.*, pp. 72-73.
[47] *Ibid.*, p. 77.
[48] *Ibid.*, p. 79.
[49] *Ibid.*, p. 81.

de la reserva, que tiene el príncipe para la guerra, no deja de señalar que es útil sólo "porque provee, une y mueve el poder de los hombres, las vituallas y municiones donde y cuando la ocasión lo requiere; pero si estas cosas faltan en el momento necesario, ¿qué haremos entonces con nuestro dinero?"[50]

Sobre otros asuntos, las aportaciones de Mun al pensamiento económico no son importantes. Se une a escritores anteriores para atacar la adulteración de la moneda y repite (en forma menos precisa) el análisis de Hales sobre la redistribución de la riqueza causada por la adulteración. Condena que "se tolere la circulación en el país de monedas extranjeras a tipos más elevados que su valor respecto de nuestro propio patrón", como método para acrecentar el tesoro. Esto hará que los otros países tomen represalias; producirá una distribución injusta de la riqueza, y, si la diferencia es grande, producirá la salida de tesoro. Las represalias son también un peligro que lleva a Mun a oponerse a la disposición que exige a los extranjeros gastar el producto de sus exportaciones a Inglaterra en la compra de mercancías inglesas. Una restricción de ese género impuesta a los comerciantes ingleses sería desastrosa, advierte el director de la Compañía de las Indias Orientales. Lo que en realidad desea Mun, como otros mercantilistas avanzados, es la libertad de comercio, pero limitada a las compañías reglamentadas.

Las pocas palabras que Mun dedica en su libro a las rentas y gastos del soberano, son dignas de notarse sólo por sus opiniones en materia de impuestos y sobre el límite a la acumulación que fija el príncipe. Este límite, dice Mun, lo fija la cantidad de tesoro que la balanza comercial favorable llevó al país. Una acumulación mayor privaría al comercio de su capital. "Pues si [el príncipe] acumulara más dinero del que se gana por el excedente de la balanza de su comercio exterior, no *despojará* sino que *arruinará* a sus súbditos, y así, con su ruina, se derribará a sí mismo por falta de futuros esquilmos... Todo el dinero de ese estado irá prontamente a parar al tesoro del príncipe, por lo que la vida en los campos y en las manufacturas decaerá."[51] Sobre el primer punto, aunque Mun considera todos los impuestos como "una multitud de gravámenes", cree que son necesarios. Se anticipa a una teoría posterior de los salarios cuando dice que los impuestos indirectos no son "tan perjudiciales a la felicidad del pueblo como se cree frecuentemente, pues así como la comida y el vestido

[50] *Ibid.*, p. 131.
[51] *Ibid.*, pp. 128-129.

del pueblo se encarece por los impuestos sobre de consumo, así el precio de su trabajo sube en proporción."[52]

El único punto restante de importancia que trató Mun es la diferenciación entre balanzas comerciales "generales" y "particulares". Mun hace uso de ella en su polémica contra la teoría de Malynes sobre las divisas o moneda extranjera. Al afirmar que lo que determina los tipos de cambio es la balanza comercial, demuestra que el intercambio con un país determinado depende de la balanza comercial con el mismo, mientras la situación de los cambios en general depende de la balanza comercial total.[53] Sin embargo, más importante que el argumento de Mun contra Malynes es el hecho de que adopte una posición avanzada en una controversia que tuvo gran importancia en aquel tiempo. El objeto de los primeros sistemas para reglamentar el comercio exterior consistía en lograr balanzas particulares favorables. Las importaciones que hacía Inglaterra de cada país tenían que equilibrarse con sus exportaciones al mismo, y hasta se hicieron intentos por equilibrar el comercio de cada comerciante inglés. Esta idea de un "balance de contratos", como la llamó Ricardo Jones,[54] perduró hasta el siglo XVII. Como resultado de la teoría mercantilista, se prestó mayor atención a las estadísticas de comercio, pero la política siguió interesándose todavía por las balanzas particulares.

El Parlamento exigió al Ministerio de Comercio que examinara cuidadosamente la balanza comercial con cada país y que propusiera los medios para corregir las que resultaran desfavorables y hacerlas favorables. Toda la política comercial, con su complicado sistema de tratados, restricciones y devoluciones, se ideó teniendo por norte esa finalidad. Condujo a considerar a Francia y a Suecia malos clientes. La primera vendía a Inglaterra una gran cantidad de artículos de lujo, y la segunda, hierro y madera; pero ninguna de las dos le compraba mucho. Por lo tanto, se había desalentado el comercio con ellas. Por otra parte, España poseía grandes cantidades de metales preciosos, y como carecía de industrias, tenía que importar artículos de Inglaterra. El comercio con Portugal se veía con especial satisfacción: se cambiaban paños por vino. Todavía en 1703, este modo de considerar el comercio exterior encontró expresión práctica en el Tratado de Methuen, que excluía casi del todo el vino francés en favor del portugués.

Mun y Child, inspirados por la experiencia que tenían del co-

[52] *Ibid.*, p. 122.

[53] *Ibid.*, pp. 109-110.

[54] R. Jones, "Primitive Political Economy in England", en *Edinburgh Review*, enero-abril de 1847, p. 428.

mercio con las Indias Orientales, se esforzaron por llamar la atención sobre los problemas de la balanza general más bien que hacia los de las particulares. El bosquejo que hizo Mun de todas las cosas que debieran tomarse en cuenta para formar la balanza comercial, "la verdadera norma de nuestra riqueza",[55] demuestra que tenía una idea muy avanzada de cómo debían hacerse las cuentas internacionales. Child afirmó también que la ganancia o pérdida verdaderas que una nación obtenía de un comercio determinado no se podían precisar teniendo en cuenta únicamente ese comercio.[56] Pero aunque los expositores del argumento de la balanza comercial vencieron a los metalistas (la prohibición de exportar metales fue derogada en Inglaterra en 1663), no tuvieron éxito en su otra campaña. La teoría de la balanza comercial fue empleada durante mucho tiempo en apoyo de rígidas restricciones y formó parte importante de la teoría sobre la que se basó el sistema colonial.

Sin embargo, las bases de la reglamentación del comercio empezaron a cambiar gradualmente. En vez de inspirarse en el deseo de obtener una balanza favorable que trajera tesoro al país, tomaron un carácter proteccionista el fomento de las exportaciones y la restricción a las importaciones. La creación de fuentes de trabajo y ocupación, y el fomento de las industrias, una cosa y otra como fines en sí mismos y como medios para fortalecer al país, se convirtieron en los objetivos de la política del estado. La transición a esta última fase mercantilista no fue súbita. El profesor Heckscher cita ejemplos del argumento en pro de la creación de fuentes de trabajo con fines proteccionistas en el siglo XV en Florencia y algunos escritos ingleses de hacia 1530.[57] Hales, como hemos visto, se oponía a la exportación de materias primas inglesas porque privaba de trabajo a los obreros ingleses. Serra había subrayado las ventajas de tener manufacturas nacionales florecientes, y en los escritos de los mercantilistas ingleses el argumento de la ocupación se hizo más frecuente a fines del siglo XVII.

La importancia concedida al tesoro (ya algo disminuida por Mun) se redujo más aún, y aunque el comercio pueda ser todavía alabado en términos extravagantes, el interés mayor pasó a la industria nacional como verdadera fuente de riqueza. Ejemplo interesante de esta tendencia lo encontramos en los escritos de D'Avenant, quien, aunque mercantilista, no era comerciante, y cuyos escritos contienen siempre una mezcla de argumentos viejos

[55] T. Mun, *op. cit.*, p. 146.
[56] J. Child, *op. cit.*, p. 153.
[57] E. F. Heckscher, *op. cit.*, vol. II, pp. 122-23.

y nuevos. Después de elogiar a los comerciantes que enriquecen al país, se ve, sin embargo, obligado a decir, en su *Discourses on the Publick Revenues* (1698), que si bien el oro y la plata son la medida del comercio, la fuente y origen de éste son, en todas partes, los productos naturales y artificiales de los países, "es decir, lo que producen su tierra y sus industrias".[58] Ya antes había expuesto Josiah Child una teoría de la economía colonial basada exclusivamente en el argumento de la ocupación.[59] Admitía que la colonización en general podía tener efectos perjudiciales, ya que implicaba emigración. Como todos los mercantilistas de la época, Child temía mucho la pérdida de población, palabra ésta que parecía llevar consigo la idea de ocupación. En los tiempos que precedieron a la introducción de maquinaria en gran escala, una fuerza de trabajo escasa significaba una producción baja; y esto, en una época en que el comercio exterior iba dependiendo cada vez más de las manufacturas nacionales, equivalía a reducir las exportaciones. Sin embargo, creía Child que los males de la colonización podían ser mitigados obligando a las colonias a limitar su comercio a la madre patria. Hecho esto, la emigración, después de todo, podía traer alguna ventaja, pues crearía más trabajo en el país.

En cuanto a las colonias en América, Child no pensaba que sólo fueran perjudiciales. Era dudoso que, aun sin colonias, los que emigraban hubieran permanecido en Inglaterra. Los puritanos se habrían ido a Holanda y Alemania. Entre los demás, había muchos pícaros y delincuentes que, si hubieran permanecido en el país, habrían sido ahorcados. Y lo más importante era que en las plantaciones de las Indias Occidentales cada inglés tenía diez nativos trabajando a sus órdenes, y así producía más de lo que hubiese producido en su patria. Y la demanda agregada de esos once hombres (sólo uno de los cuales era emigrante) darían trabajo por lo menos a cuatro hombres en Inglaterra. Por otra parte, Nueva Inglaterra no era una colonia útil, porque en ella los emigrantes no daban trabajo quizá ni siquiera a un solo trabajador en la madre patria. Así pues, el valor de las colonias dependía de su capacidad para actuar como mercados exclusivos de las manufacturas de la madre patria, para suministrar en cambio materias primas y otros productos que de otra manera habría de comprar a países extranjeros, y para constituir depósitos de mano de obra barata.

[58] C. D'Avenant, *The Political and Commercial Works* (1771), vol. I, p. 354.

[59] J. Child, *op. cit.*, pp. 212-26.

El uso de argumentos como éstos, tanto en relación con la política colonial como para apoyar un sistema de protección total, revela, por un lado, hasta qué punto se había desarrollado el comercio, y por otro, las dificultades teóricas a que se enfrentaron los últimos mercantilistas. Desde el punto de vista del comercio exterior únicamente, los mercantilistas fueron, según hemos visto, impulsados cada vez más a pedir una libertad de comercio cada vez mayor. La decadencia de la fe en la intervención del estado, que estudiaremos en el capítulo siguiente, empezó ya con algunos de los útimos escritores mercantilistas. D'Avenant, por ejemplo, pensaba que el comercio es libre por naturaleza y que "las leyes promulgadas para regularlo... rara vez son ventajosas para el público".[60] Pero el desarrollo de la industria y el carácter cambiante del comercio les hicieron buscar argumentos que conducían al aumento más bien que a la disminución de la reglamentación por parte del estado.

En la práctica de los gobiernos a fines del siglo XVII y en la mayor parte del XVIII, son manifiestos el proteccionismo total y la reglamentación por el estado. En aquel tiempo, se estaban echando los cimientos de la industria moderna. Los métodos usados eran las alcabalas o los embargos sobre las importaciones, prohibiciones de exportar herramientas y obreros especializados, el fomento de las importaciones de materias primas o de su producción en el país, la inspección sobre la calidad de los productos y los subsidios a quienes establecían industrias nuevas. Podía subsistir aún el interés por los problemas puramente comerciales. Las Leyes de Navegación podían proponerse aún no sólo fortalecer la armada real, sino también aumentar la ganancia mercantil del país limitando el negocio de transportes a los barcos nacionales. Pero el verdadero significado del desarrollo de la reglamentación industrial y comercial en escala nacional durante los cien años que precedieron a la *Riqueza de las naciones,* se encuentra en el nacimiento del capitalismo industrial. La teoría y la política mercantilista ya habían realizado su labor. Habían abolido las restricciones medievales y contribuido a crear estados nacionales unidos y poderosos. Estos, a su vez, se convirtieron en potentes instrumentos para fomentar el comercio hasta que el capitalismo incipiente se convirtió en capitalismo industrial plenamente maduro. En países como Inglaterra y Francia, donde este proceso se concluyó primero, el poder del estado fue al mismo tiempo aplicado a un nuevo uso. Tuvo que ayudar a la industria a conseguir

[60] Citado por Heckscher, *op. cit.*, vol. II, p. 322.

la supremacía económica. Pero no desaparecieron las antiguas ideas mercantilistas. Hasta los días presentes han venido reapareciendo de vez en cuando y en diversas formas, y algunas veces hasta se les ha recibido con entusiasmo como verdades viejas redescubiertas y curiosamente apropiadas, según se cree, a las condiciones modernas.

III. LOS FUNDADORES DE LA ECONOMÍA

1. Los filósofos políticos

En el siglo xviii se eceleró notablemente el desarrollo del capitalismo industrial moderno. Su teoría, contenida en las obras de los economistas clásicos, llegó a su madurez en el período de cuarenta años que van de *La riqueza de las naciones* de Smith a los *Principios* de Ricardo; pero sus raíces se remontan a casi dos siglos antes. Cuando menos tres corrientes de pensamiento acompañan a la transición del capitalismo comercial al industrial y, juntamente con ese desarrollo económico, contribuyeron a moldear la teoría clásica. La primera es filosófica: el desarrollo del pensamiento político desde su origen canónico hasta el radicalismo filosófico. Hemos visto ya los comienzos de la segunda: es el progreso del pensamiento económico inglés a partir de los últimos mercantilistas. El tercer pilar de la economía política es de origen francés: el sistema fisiocrático que desarrollaron un conjunto de pensadores de la Francia del siglo xviii. La primera de estas aportaciones ha sido expuesta con mucha frecuencia y su historia se encuentra en tantos libros de texto, que aquí sólo es necesario esbozarla. La liberación del pensamiento de la dominación de la Iglesia condujo al desarrollo del mercantilismo, aunque a lo último se volvió contra la teoría y la práctica mercantilistas. Ya hemos visto cómo el progreso económico destruyó la autoridad de la Iglesia en materias terrenales. La actividad económica se realizaba cada vez menos de acuerdo con las leyes teológicas de lo que "debiera ser", y aunque el pensamiento económico también tendía a hacerse positivo, los primeros mercantilistas deseaban aún conservar el elemento normativo; en sus escritos están inextricablemente unidos el análisis de lo que es y los preceptos de lo que debiera ser. La emancipación del pensamiento político de la teología es, sin embargo, más radical.[1]

Algunos de los pensadores a quienes se debió dicha emancipación se interesaron también en materias económicas. Bodino, por ejemplo, a quien ya hemos conocido como economista preclaro, fue uno de los que fundaron "la investigación del problema social en la relación del hombre con el hombre y ya no en la relación

[1] Véase Christopher Hill, *Puritanism and Revolution* (1958 *Society and Puritanism in Prerevolutionary England* (1964); y C. B. Macpherson, *The Political Theory of Possessive Individualism to Locke* (1962).

del hombre con Dios".[2] Pero el principal efecto de los métodos nuevos recayó sobre la teoría del estado. En esta dirección fue Maquiavelo quien ejerció la mayor influencia. Pudo observar la decadencia de la sociedad medieval en el ambiente quizá más favorable, el de la Italia del siglo XVI. Allí tomaron las formas más violentas la sustitución de la autoridad eclesiástica por la secular y la lucha por la unidad nacional. La dirección de la política se hizo dependiente de la falta de escrúpulos en el uso de todos los medios del poder terrenal. Sólo la fuerza bruta combinada con la intriga y el oportunismo podían darle el poder a un príncipe y permitirle conservarlo. Aunque era una experiencia que todos compartían, fue el genio de Maquiavelo el que hizo de la situación política de su tiempo el punto de partida de un método nuevo para estudiar las cuestiones sociales y políticas. En un pasaje muchas veces citado vitupera a los que habían tratado de establecer una república ideal a su capricho. Hay que darse cuenta —decía— de la gran diferencia entre el hombre tal como es y tal como debiera ser; querer ser virtuoso en un mundo habitado por tantos que carecen de virtud, es correr a la ruina. Por lo tanto, en su estudio de las acciones de un príncipe sensato, dice que la necesidad, y no la virtud, es la guía.[3] Maquiavelo fue culpable de muchos errores. No tenía idea de las fuerzas complejas que modelan la historia; el desarrollo social era, para él, obra exclusiva de los grandes hombres. Su protesta contra lo ético fue tan violenta que estaba llamada a provocar una reacción. Redujo al mínimo el poder de las ideas tradicionales sobre la conducta recta, y pensó sólo exclusivamente en términos de los príncipes de la Italia del Renacimiento. No pudo prever el nacimiento de una nueva disciplina ética, no teológica, que iba a seguir ejerciendo alguna influencia sobre el pensamiento económico. Sin embargo, su influencia fue inmensa, no obstante la oposición inicial que encontró. Desde entonces, la filosofía social se basó en cimientos racionales y positivos.

La visión de Bodino fue aún más amplia quizá. Le impresionó también el problema de la autoridad que suscitaron la decadencia del poder de la Iglesia, las guerras religiosas y la lucha de las unidades civiles en conflicto. En *Los seis libros de la República* (1576) sentó las bases de la teoría relativa a la necesidad de una autoridad soberana central. Quería que ésta fuese secular. En otras palabras, deseaba el estado soberano moderno, que iba a

[2] H. J. Laski, *The Rise of European Liberalism*, p. 19. [*El liberalismo europeo*, p. 18 trad. de Victoriano Miguélez, México, FCE, 4ª reim. (1974).]
[3] *El Príncipe, passim.*

ser fuente de todo derecho y de todo orden. Pero advertía los peligros de la autoridad ilimitada.[4] Pensaba que la ley divina y la natural prescribían los límites máximos del poder del estado. La importancia que concedía al derecho de propiedad privada, así como su creencia en la utilidad de la libertad de comercio que ya hemos mencionado, revelan que percibía una antítesis posible entre el estado y la sociedad y que buscaba una teoría que concediese lugar al consentimiento de los súbditos a los actos de autoridad.[5] Fue, pues, un precursor del liberalismo en un sentido mucho más directo que los filósofos jusnaturalistas del siglo XVII.

No obstante diferencias muy importantes, la Inglaterra del siglo XVI presenció una revolución espiritual análoga a las de Italia y Francia resumidas en Maquiavelo y Bodino. Las fuerzas que dieron preponderancia al comercio estaban liberando a la mente de los hombres de las trabas de las creencias consagradas y abriendo una nueva época de especulación y experimentación. Los nuevos modos de vida presentaban problemas nuevos en casi todas las ramas de la ciencia, y los científicos empezaron a darles solución, ya se inspirasen directamente en las necesidades de un comercio creciente, o sólo indirectamente mediante el gusto general por el nuevo racionalismo empírico. Se lograron progresos asombrosos en astronomía, matemáticas, física y óptica, así como en ciencias biológicas y medicina. Su gran monumento, a pesar de todos los intereses teológicos y hasta místicos de su autor, fueron los *Principios* de Newton.[6] Lessing dijo muy bien de ellos:

La antigüedad nos avergonzará siempre con Homero
y de la gloria de nuestros tiempos tendrá que encargarse Newton.[7]

Pero entre los pensadores sociales de ese siglo y del siguiente, ninguno expresó mejor el espíritu de la época ni tuvo más im-

[4] H J. Laski, *op. cit.*, pp. 41-42.
[5] *Ibid.*, p. 42.
[6] El profesor Hessen, en su artículo "Economic and Social Roots of Newton's *Principia*", en *Science and Cross Roads* (ed. Bukharin, 1931), ha hecho un análisis interesantísimo de la relación de los descubrimientos de Newton con las necesidades económicas del capitalismo comercial, con cuya tesis general puede estarse completamente de acuerdo. Sin embargo, el profesor G. H. Clark ha podido demostrar ("Social and Economic Aspects of Science in the Age of Newton", en *Economic History*, vol. III, pp. 362 *ss.*, y *Science and Social Welfare in the Age of Newton*, 1937) que algunas conclusiones de Hessen se basan en fundamentos muy débiles.
[7] G. E. Lessing, *Sämtliche Werke* (1836), vol. I, p. 243.

portancia para el progreso subsiguiente que Bacon. Sentó los cimientos filosóficos de la ciencia experimental, y aplicó al estudio del hombre y de sus sociedades el método de investigación racional de las ciencias naturales. Con la misma visión práctica de Maquiavelo, con quien compartió el franco deseo de poder, Bacon dio el *imprimatur* filosófico a la autoridad del estado. Su misma tolerancia respecto de la Iglesia, a la que consideraba como un instrumento útil en manos de un estado poderoso, revela hasta qué punto se había liberado de los residuos del medievalismo. Quizá sus elogios al monarca se inspiraban en el deseo de medro personal, mas no por eso dejaban de ser el reflejo sincero de su creencia fundamental en la autoridad secular. Pensaba que la monarquía era una institución natural, y que obedecerla constituía un deber natural. Así fue sustentada la doctrina del derecho divino de los reyes y recibió poderoso apoyo teórico el absolutismo. Se atribuía al soberano absoluto el papel de juez supremo, que no se detenía ante prejuicios ni leyes y estaba por encima de las facciones sociales en pugna. Ésta es la quintaesencia política de la época; ésta es la autoridad que iba a tomar el lugar del disgregado sistema feudal.

Ese cambio encontró aún expresión más clara en el siglo XVII en Tomás Hobbes, compañero de Bacon. Hobbes abandonó el concepto del derecho divino de los reyes, pero dio una interpretación nueva y más poderosa a las ideas baconianas sobre el principio de la soberanía del estado. Aunque fundó su análisis en algo parecido a la asociación voluntaria de individuos que aceptaban que uno o más de entre ellos representase la voluntad común, confería gran importancia a la coerción como elemento esencial de la organización del estado: una vez formado el estado, contenía una soberanía absoluta a la cual se le debía obediencia absoluta. Mas, no obstante, los reyes no poseían su poder, por absoluto que fuere, en virtud de un derecho divino. Dios era el juez supremo de sus actos, pero el poder de ellos en la tierra venía de la naturaleza misma de su cargo. Todo gobernante, legítimo o no, estaba impuesto de los atributos fundamentales de la realeza.

Hobbes estaba más cerca de Bodino que de Bacon por su mayor liberación de la justificación teológica de la soberanía, y trabajó por la emancipación religiosa en el mismo sentido que Spinoza. Como a éste, sus contemporáneos le consideraron enemigo de la fe, y por haber dado una base teórica a las pretensiones de los usurpadores de la soberanía, la Iglesia y el rey se unieron contra él. Lo que le hizo igualmente sospechoso a los

ojos de los adversarios del poder real fue que, a diferencia de Bodino, adoptó el desdén de Bacon por las leyes y su respeto por la soberanía indivisible y sin restricciones. La creencia de Hobbes en un poder por encima de los intereses antagónicos de las clases sociales fue al mismo tiempo su debilidad y su fuerza. Era la suya una teoría inevitable en una época en que los conflictos sociales tenían un interés absorbente, en que por primera vez se les consideraba racionalmente, y en que las fuerzas económicas estaban presionando para el establecimiento de una autoridad central fuerte. Era una teoría limitada por su propia experiencia inmediata, y no tardó mucho en recibir un nuevo giro que modificó por completo su significación.

Pero fue muy grande la importancia de Hobbes en el desarrollo de la nueva sociedad y en sus ideas. Su base era individualista. Como Maquiavelo, reconoció francamente en el individuo movido por el egoísmo la unidad de que había que partir. El contrato por el cual los individuos se habían sometido a la terrible garra del estado soberano —el *Leviatán** de Hobbes— se basaba en ese mismo egoísmo. El estado absolutista era un medio para obtener un bien más grande que el que podía procurar la vida del hombre primitivo, "solitario, pobre, indecente, bruto, limitado". Si el *Leviatán* coaccionaba, lo hacía en beneficio de los mismos gobernados. Aquí, no obstante la doctrina central sobre la autoridad del estado (en armonía con la práctica de la regulación de la vida económica por el estado), estaba el comienzo del utilitarismo. Y en contraste aparente con Hobbes, pero en secuencia lógica con el principio inmanente en su sistema, progresó la filosofía utilitarista.

Su siguiente paso se halla en la obra de John Locke. Volveremos a encontrarlo pronto de nuevo como economista de transición entre el mercantilismo y los clásicos. Su posición es más importante en la esfera del pensamiento político. Sintetizó y llevó más lejos todos los elementos del pensamiento anterior con que podía formarse una filosofía política adecuada a la época en que el capitalismo estaba ya seguro de la victoria. El contrato social, que en Platón había hecho al hombre organizar la ciudad, que en Hobbes lo sometió al *Leviatán,* y que en Bodino estableció la autoridad central y fijó sus límites, volvemos a encontrarlo en Locke.** Junto con el contrato encontramos una nueva formulación importante de la doctrina del derecho natural. Iniciada en la filosofía estoica y epicúrea, esta doctrina había encontrado un

* Véase *Leviatán,* trad. de M. Sánchez Sarto, México, FCE, (1940). [T.]

** Véase su *Ensayo sobre el gobierno civil,* trad. de José Carner, México, FCE, (1941). [T.]

lugar en el derecho romano y en la doctrina canonista de la justicia natural. Ahora se iba transformando en el reconocimiento de los instintos "naturales" del individuo, y el contrato social que establecía el gobierno civil vino a depender totalmente de la amplitud del consentimiento de los gobernados.

La idea de que el egoísmo es la fuerza motriz de la conducta humana es inherente a toda la filosofía política de Locke; mas, para él, no era la Iglesia medieval, ni el rey por derecho divino de Bacon, ni el Leviatán sobrehumano de Hobbes, lo que formaría un cuerpo ordenado de los átomos individuales. En su cargo de administrador de las posesiones coloniales de Inglaterra, Locke había entrado en contacto con el comercio, y la asociación voluntaria y regular de los comerciantes en las empresas comerciales que había visto en las compañías reglamentadas le pareció la forma natural de organización para fines de gobierno. Por lo tanto, fue en la monarquía constitucional donde el racionalismo encontró su expresión política. Según Locke, la libertad sólo debe restringirse para conservarla. Su base era la propiedad, adquirida por laboriosidad y razón y con derecho a la seguridad que pudiera darle el estado. He aquí una filosofía adecuada a las nuevas condiciones económicas. Es la personificación de la victoria sobre la Edad Media; pero es más que eso: es un síntoma de la decadencia del poder del estado que el capital comercial había creado en una etapa anterior de su lucha contra el feudalismo. Es una consecuencia inherente a la relación entre el capitalismo y su primera expresión política. Es el primer capítulo del liberalismo, filosofía del capitalismo triunfante.

2. El desarrollo del capitalismo industrial

La aparición de la filosofía de Locke a fines del siglo XVII revela que el nuevo estado empezaba a ser visto como lo que realmente era: la criatura del poder económico, no menos que su amo.

El cambio de la política económica fue menos rápido que el de la filosofía política. Sin embargo, a fines del siglo XVII la reglamentación estatal de la vida económica se estaba desmoronando. Su decadencia no fue de ningún modo igual en todos los países. Realmente, veremos que el mercantilismo reapareció con adiciones y distorsiones en países económicamente atrasados, como Alemania, cuando en Inglaterra y Francia ya era cosa del pasado. Pero el progreso del individualismo ilimitado no fue uniforme ni aun en los países que se pusieron a la vanguardia en la transición

a la industria moderna. En los últimos años del siglo XVII se consiguió en algunos aspectos la liberación de las muchas trabas del estado; pero, en general, la filosofía liberal no obtuvo su victoria decisiva hasta bien entrada la pasada centuria.

A mediados del siglo XVII fueron abolidas en Inglaterra muchas de las reglamentaciones que restringían la industria nacional. Otras, la reglamentación de los salarios por ejemplo, no desaparecieron definitivamente hasta 1813. Las leyes que reglamentaban el aprendizaje y las condiciones de la producción en muchas industrias acabaron por ser inoperantes al ampliarse la producción y desarrollarse el sistema fabril; y cuando el Parlamento las derogó en el siglo XIX no hizo más que refrendar un hecho consumado. Modificaciones considerables empezaron a tener lugar en el sistema gremial. Iba en aumento una diferenciación complicada que suscitó el surgimiento de muchos conflictos de intereses. El antiguo tipo de compañía comercial de exportación, procedente de los gremios de los siglos XIV y XV, estaba siendo desplazado por las grandes compañías coloniales. Había también corporaciones capitalistas más recientes, dominadas ya por comerciantes al por mayor o por capitalistas semindustriales del tipo *Verleger*, y su influencia era cada vez mayor. Los pequeños gremios urbanos locales de pequeños maestros artesanos, por otra parte, iban perdiendo importancia debido a la competencia de la industria doméstica controlada por los *Verleger*. Por consiguiente, la reglamentación local se iba debilitando continuamente, siempre a favor de la reglamentación nacional.[8]

La decadencia de la reglamentación del comercio exterior se produjo con retraso. Los tratados comerciales, que en un tiempo habían sido instrumentos proteccionistas y restrictivos, pudieron utilizarse para otros fines. Una vez que los intereses económicos fueron bastante fuertes, se concertaron tratados conducentes a ampliar el comercio entre los países interesados. La libertad de comercio sufrió muchos reveses, pero durante el siglo XVIII, en general, hizo progresos indudables. El primer síntoma del nuevo espíritu comercial fue la decadencia de las compañías reglamentadas. Sus derechos monopolísticos fueron socavados por el desarrollo mismo del comercio, que abrió campo a los comerciantes independientes que recibieron los nombres de "interlopes" y, más significativamente, "comerciantes libres". A fines del siglo XVII, las compañías reglamentadas estaban dejando de ser la forma dominante de organización del comercio internacional. En el último

[8] G. Unwin, *Industrial Organization in the Sixteenth and Seventeenth Centuries* (1902). Véanse especialmente los caps. II y III.

cuarto de ese siglo empezó a perder sus privilegios en el comercio del Báltico, la Compañía de la Tierra de Oriente. Los comerciantes aventureros fueron despojados del monopolio sobre el comercio de paños dentro de su zona en 1689, y la mayor parte de las compañías comerciales compartieron el mismo destino aproximadamente por el mismo tiempo. Únicamente la Compañía de las Indias Orientales, cuya situación era diferente a la del resto, pudo conservar el monopolio durante mucho más tiempo, pero aun ella perdió, a principios del siglo XIX, su privilegio de comercio exclusivo con la India.

Así pues, la decadencia de la intervención del estado fue simultánea con la desaprobación del monopolio y el aumento de la competencia. La causa que produjo ambas tendencias y que, a su vez, fue poderosamente reforzada por ellas, fue el desarrollo de la producción industrial. Los cambios operados en la que se llamó Revolución Industrial fueron de carácter tan espectacular que eclipsaron los progresos industriales no menos importantes del siglo XVII y principios del XVIII. Si estos últimos aparecen como más lentos en su desarrollo y son de extensión mucho menor que los primeros, por lo menos fueron de un tipo igualmente importante.

El profesor Nef [9] ha demostrado que hubo algo parecido a una revolución industrial en los siglos XVI y XVII. En 1700 existían en Inglaterra muchas industrias florecientes (por ejemplo, las de minería, sal, cobre, bronce, artillería, alumbre y clavos) que funcionaban, por lo menos en parte, bajo un régimen fabril y eran controladas por capitalistas de bastante importancia. Si hacia fines del siglo XVIII empezaron a generalizarse, con paso vacilante, la invención y aplicación de maquinaria que economiza trabajo humano y el uso de fuerza inanimada, se debió a que la estructura específicamente social de la industria moderna ya se edificaba a principios de dicho siglo.

Los descubrimientos científicos del siglo XVII, aliados del capitalismo comercial, no podían desenvolverse sin que se generalizara la investigación científica en un sentido más amplio. Ésta sobrepasó en un lapso de cien años sus estrechos límites utilitarios, aunque siguió siendo esencialmente práctica. Entretanto, sin embargo, la invención no estuvo dormida, sino era sólo el subproducto de la industria misma. Gran número de mejoras de los métodos manufactureros precedieron al torrente de la Revolución Industrial. En la extracción de minerales y la refinación de metales, en la producción de tejidos y la construcción de barcos, se introdujeron

[9] J. U. Nef, *The Rise of the British Coal Industry* (1932), vol. I, pp. 165-89.

métodos nuevos, y cada vez fue más utilizada la fuerza del viento y del agua, en sustitución de la energía humana y animal.

La relativa lentitud de esta evolución ilustra la complicada interrelación de factores técnicos y social-económicos. Los progresos técnicos fueron impedidos por los mercados restringidos de la primera época mercantilista. El "horror a los bienes" que la caracterizaba encontró su pareja en la oposición del estado y de la opinión pública a mejoras que podían aumentar la producción. En una época de privilegios comerciales, los intereses dominantes eran suficientemente fuertes para oponerse a la introducción de procedimientos nuevos que amenazaran sus monopolios. Por otra parte, las mejores técnicas tenían que esperar por un mercado más extenso para ser lucrativas. Ese mercado más extenso lo produjo el capitalismo comercial mismo. En el siglo XVIII, la expansión comercial socavó las restricciones a la competencia entonces existentes y al mismo tiempo estimuló la invención. Esto, al mejorar y aumentar la producción industrial, había de destruir las mismas bases del capitalismo comercial. Encontró mercados más extensos y estimuló a los productores a producir más y más barato. También los estimuló a mejorar su producción y a buscar después una demanda mayor mostrándoles las posibilidades latentes del acrecentamiento de las ventas.

El comerciante creó al industrial. Muchas veces se hacía fabricante él mismo, y su ejemplo estimuló el reclutamiento de los *homines novi* del capitalismo, sacándolos de la agricultura y de la industria doméstica. Ya a principios del siglo XVIII estaba cambiando la organización de la producción y, en general, se reconoce que el sistema del *putting-out* iba en aquel tiempo cediendo el lugar a la producción concentrada del *sistema fabril.* Cada investigación nueva sobre ese período fortalece la opinión de que esa transición empezó antes y fue más rápida de lo que hasta ahora se había supuesto. La forma de producción de la época mercantil (en que el capitalista comercial tomó la dirección comprando materias primas y a veces equipo que entregaba a talleres domésticos y después vendía los productos en mercados cada vez mayores) pudo sobrevivir durante mucho tiempo en algunas regiones, países o ramas de la industria; pero ya no era la forma típica, la tendencia iba definitivamente hacia la producción fabril. En la minería y la fabricación de cerveza, en las industrias de cerámica y ferretería, la fábrica iba ya a la cabeza. La "Etruria" de Wedgwood y los talleres de Boulton en Soho ya no se consideran excepciones, sino el tipo corriente, no muy frecuente aún, al que se iba ajustando la industria en general.

El cambio que experimentó la posición del trabajador fue semejante a la transformación del comerciante en industrial. Para que el capital comercial se convirtiese en capital industrial, era esencial que encontrase mano de obra, tierra y materias primas como mercancías adquiribles. Las dos últimas cosas se encontraban en el mercado mucho antes del siglo XVIII. La compra y venta de bienes, incluso de materias primas, se había hecho habitual antes de iniciarse la industria moderna; y la comercialización de la agricultura y el hundimiento del régimen feudal habían convertido gradualmente la tierra en un artículo de comercio. En lo que respecta a la mano de obra, el cambio fue más lento, y en este punto es donde el siglo XVIII realizó la más importante de las transformaciones sociales que necesitaba el capitalismo.

Es bien conocido el proceso que dio nacimiento a una clase de trabajadores asalariados. Sus comienzos se remontan al siglo XIV, cuando empezaba a decaer el régimen señorial. La servidumbre había desaparecido virtualmente y estaba siendo remplazada por un sistema de pequeños agricultores, independientes en su mayoría, y de un pequeño número de trabajadores asalariados. El movimiento de cercamientos causó muchos estragos en ese sistema: despojó a agricultores y labradores de sus tierras, casas y derechos civiles y sentó los cimientos de la clase obrera moderna. La expropiación de las tierras de la Iglesia durante la Reforma, la comercialización de la agricultura, que coincidió con la expansión del comercio, y los cambios constitucionales después de la Restauración, que consumaron la desaparición del feudalismo y crearon el sistema moderno de finanzas públicas, llevaron aún más lejos esa transformación. Los comerciantes y los financieros la recibieron favorablemente. Al destruir los títulos feudales de propiedad y dar una mentalidad comercial a los nuevos propietarios, contribuyó a fijar la posición de esos elementos. Con la expropiación de los hacendados, creó una oferta de mano de obra que necesitaba la industria del último período mercantilista.

Con la transición al capitalismo industrial, este movimiento recibió en el siglo XVIII nuevo impulso. La cantidad de capital que requería la iniciativa industrial aumentaba con la creciente complejidad de los procedimientos manufactureros. Pocos artesanos pudieron competir de un modo efectivo con la producción más barata que hacía posible el mayor uso de equipo de capital, o en los mercados que no estaban situados en su inmediata proximidad. Si no trabajaban con materiales de su propiedad, sino por encargo de un comerciante dueño de los mismos, cada vez dependían más de éste. Tarde o temprano, cuando las pocas herramien-

tas que poseían hubieran quedado anticuadas en comparación con los procedimientos y el equipo nuevos, ellos y sus aprendices sucumbirían a la seguridad relativa que les brindaba el ser asalariados permanentes. Durante algún tiempo siguieron trabajando aún en sus propios talleres domésticos, pero, sin embargo, no tardó la fábrica en absorberlos. Allí se les unían otro, reclutados entre la población rural despojada por los sucesivos movimientos de cercamiento, que en el siglo XVIII recibieron la sanción parlamentaria.

Todo este proceso no sólo creó industriales y asalariados, sino que proporcionó también mercado a la industria capitalista. La destrucción de los talleres domésticos tanto en las poblaciones como en el campo, y la comercialización de la agricultura crearon la demanda que absorbió los productos de la industria fabril. Apoyándose en este mercado interior —cuyo crecimiento completó la separación de la agricultura y de la industria—, el capitalismo industrial pudo volver de nuevo al comercio exterior, que había sido una de las bases sobre las cuales se había desarrollado.

La relación entre el capitalista y su obrero asalariado siguió al principio reglamentada como lo había estado durante la época en que sólo existían comerciantes, maestros artesanos, oficiales y aprendices. La costumbre, los restos de la reglamentación gremial y la legislación sobre salarios determinaban los salarios y las condiciones de trabajo en los primeros tiempos del sistema fabril; pero resultaron demasiado rígidos para las necesidades de una industria en crecimiento.

Los mercantilistas, si es que tuvieron alguna teoría de los salarios, creían en una economía de salarios bajos y estrictamente reglamentados. Esto era apropiado para comerciantes dedicados a exportar a mercados donde tenían que luchar con la competencia extranjera. También estaba en armonía con las opiniones de algunos mercantilistas sobre la necesidad de restringir el consumo interior. Pero la confianza en la reglamentación del mercado de la mano de obra disminuyó cuando surgió la competencia entre diferentes industrias para adquirirla. No quiere decir esto que el capitalismo industrial empezase a actuar inmediatamente de acuerdo con el principio de una "economía de salarios altos", sino que la oferta y la demanda empezaron a ser los determinantes directos de la relación entre capital y trabajo. Los gremios perdieron el poco poder que habían conservado, se hizo caso omiso de la costumbre, y tendió a desaparecer la legislación destinada a regular la movilidad de la mano de obra y, en cierta medida, los salarios. El proceso fue más rápido en lo que respecta a la movilidad

de la mano de obra, y la reglamentación de los salarios no desapareció por completo hasta la primera parte del siglo XIX. Pero ya para entonces el progreso de los inventos y el movimiento de cercamientos habían creado un excedente de mano de obra, y las antiguas reglamentaciones se mantuvieron con el fin de sostener un salario mínimo.

Sin embargo, en conjunto, las negociaciones entre capitalista y trabajador tendían a convertirse en el método común de ajustar los contratos de trabajo. Esto era consecuencia, como hemos visto, de un doble proceso: por una parte, la concentración del capital en manos del industrial, que poseía los complicados instrumentos de producción que ahora se necesitaban y, por la otra, la pérdida de independencia que sufrieron los trabajadores urbanos y rurales al entrar en el nuevo sistema de producción, junto con su emancipación de los lazos que los unían a los sindicatos y los terratenientes. El obrero tenía ahora libertad de contratación; pero también se veía forzado por la complejidad creciente de la producción a vender su trabajo en el mercado para ganarse la vida. A mediados del siglo, el proceso de establecer un mercado libre para la mano de obra había ido lo bastante lejos para que el deán de Tucker pudiera considerar "absurdo y descabellado" cualquier intento de una tercera persona para "fijar el precio entre comprador y vendedor". No podían hacerse cumplir reglas que no se apoyaran en el acuerdo voluntario de las partes contratantes. Además, no podían promulgarse leyes que se ocuparan de la "abundancia o escasez de trabajo, la baratura o carestía de las provisiones..., la bondad o defectuosidad de la mano de obra, los grados de habilidad... la demanda o estancamiento [de la manufactura] en el país o en el extranjero".[10]

Paralelamente con este mercado libre empezaron a producirse los problemas típicos modernos de trabajo. Ya en la segunda mitad del siglo XVII hubo ejemplos de trabajadores que se organizaban para mejorar su situación. Algunas veces volvían a adoptar las prácticas superficiales de los gremios: subrayaban las funciones de la convivencia amistosa, intentaban regular la calidad de la producción y mantenían un ritual complicado. Pero gradualmente fue haciéndose más manifiesto su verdadero carácter. Se convirtieron en asociaciones cuya tarea principal era luchar contra los patronos para mejorar los salarios y las condiciones del trabajo. Contra esas asociaciones, precursoras de los modernos sindicatos, dictó el Parlamento sus *Combination Laws.*

[10] Citado por H. J. Laski, *op. cit.*, p. 151.

3. William Petty

No tardó el pensamiento económico en comenzar a responder a todos esos cambios, aunque tardó cien años en darse cuenta plenamente de la revolución que estaba presenciando. En los intereses de los pensadores tuvo lugar un cambio correspondiente al operado en las características del capitalismo. La atención se desvió del comercio a la producción, y de la relación entre comerciante y financiero a la de capital y trabajo. En este cambio de métodos y contenido del pensamiento económico tuvo la mayor importancia la aparición de un nuevo problema de precio y valor. Hasta entonces, dicho problema se había planteado casi exclusivamente en función de la circulación. Con Aristóteles y los escolásticos había sido una parte del problema de la justicia: ¿Cómo debe realizarse el cambio para que haya una equivalencia justa? Ésta era la pregunta que formulaban, a la que respondieron con la doctrina del "precio justo".

En la época mercantilista fueron distintas así la pregunta como la respuesta. A pesar de todas sus oscuridades y sus diferencias individuales, en la teoría mercantilista del problema del precio está subyacente un punto de vista común. Ese punto de vista era el del comerciante. ¿Cuál es el mejor medio para enriquecer al país? Puesto que riqueza es lo mismo que capital comercial (representado por el dinero), la respuesta es: hacer ventas productivas. La ganancia sólo puede nacer por *enajenación,* es decir, por el acto de cambiar, cuando el vendedor vende más caro de que lo compró. Todas las conclusiones mercantilistas relativas al comercio exterior, así como su opinión limitada y falsa de la relación entre el dinero y los precios, son consecuencia de ese punto de vista.

Con el desarrollo de la industria, la producción, en vez del cambio, se convirtió en el punto interesante para los economistas. El proceso de la producción, que en su nueva forma implicaba una relación social diferente, se consideró como el meollo de la actividad económica. Ya no era posible insistir en que la riqueza, en un sentido social, era creada por el cambio, y que el valor (es decir, el valor de cambio, que es el atributo de la riqueza social) y la ganancia mediante la cual se aumenta la riqueza naciesen del comercio. El problema de la riqueza y del valor fue formulado y resuelto de un modo nuevo; y, aunque la precisión del planteamiento y de la solución sólo creció gradualmente, hasta que alcanzó su forma más refinada en el sistema clásico, sus características fueron siempre las mismas.

Esta evolución del pensamiento económico fue aproximada-

mente igual en muchos países. Con algunas diferencias pequeñas, pero interesantes, el problema del valor constituyó el meollo del análisis en Inglaterra, Italia y Francia, y los pensadores de los tres países dieron soluciones en términos análogos. En un libro más extenso que éste, merecerían un estudio detallado las ideas de los italianos Montanari, Davanzati y Galiani, y las del francés Boisguillebert; y lo mismo hay que decir de Benjamín Franklin, que fue tan agudo en economía como en otros campos científicos. Puede justificar su omisión el hecho de que fue en Inglaterra donde la semilla de esos fundadores dio sus mejores frutos. La parte de la aportación francesa, que tiene un carácter un tanto diferente, será examinada por separado.

El primero y más importante de los economistas ingleses que prepararon el terreno para el sistema clásico, es Sir William Petty (1623-1687), a quien se ha llamado con justicia el fundador de la economía política.[11] Hijo de un pobre tejedor de Hampshire, tuvo una vida extraordinariamente variada, en la que fue sucesivamente camarero de un barco, buhonero, marinero, vendedor de paños, médico, profesor de anatomía, profesor de música, agrimensor y terrateniente rico. La educación formal que recibió en un colegio de jesuitas de Francia y en Oxford fue muy enriquecida por la amistad con los principales hombres de ciencia y de letras de la época. Petty fue amigo de Pepys y de Evelyn, y formó parte del grupo de hombres doctos que se reunía en Londres y en Oxford y que más tarde se convirtió en la Real Sociedad. Fue miembro titular del consejo de esta Sociedad. La historia de su vida, narrada por Lord Fitzmaurice y resumida por el profesor Hull en su introducción a las obras económicas de Petty, explica en gran parte el lugar extraordinariamente avanzado que ocupa éste en la historia del pensamiento económico. Su libertad respecto de todo interés puramente mercantil, que le distingue de otros economistas del siglo XVII, su experiencia como hombre de negocios, desusadamente rica, adquirida principalmente por su participación en la *Down Survey* de Irlanda y en la distribución de tierras a los soldados de Cromwell y, sobre todo su amistad con los líderes del pensamiento científico experimental, dan a sus escritos económicos un gusto y una amplitud de visión que no fueron sobrepasados en cien años.

[11] Tanto por Marx, por lo menos en tres sitios: *Zur Kritik der Politischen Ökonomie*, p. 33; en *Anti-Dühring* (1928), de Engels, p. 247, y en *Theorien über den Mehrwert* (1921), vol. I, p. 1 [*Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, trad. de Wenceslao Roces, México, FCE, (1945)]; como por Brentano, *Ethnik und Volkswirtschaft in der Geschichte*, p. 32.

En su *Political Arithmetick,* escrita probablemente en 1672 y publicada en 1690, Petty expone explícitamente un punto de vista nuevo para la investigación económica que él reconoce que no es todavía común. "En lugar —dice— de emplear sólo palabras comparativas y superlativas, y argumentos intelectuales, he tomado el camino... de expresarme en términos de *Número; Peso* y *Medida;* de usar sólo argumentos de sentido y de tomar en cuenta únicamente las causas que tengan fundamentos visibles en la naturaleza."[12] Petty se adhirió de verdad a este manifiesto de empirismo, y su derecho a la fama se reputa generalmente que descansa en la parte que tuvo en la fundación de la ciencia de la estadística. No puede haber duda en que Petty es considerado justamente como el primero en desarrollar esa disciplina hermana de la economía política. No sólo enseñó con su práctica y sus preceptos cómo deben recogerse y manejarse los datos, sino que no descuidó las funciones más amplias de la investigación estadística. En su *Political Arithmetick* y en sus otros trabajos estadísticos puso en su verdadero lugar la investigación de los hechos en relación con el análisis teórico.

Sin embargo, para nuestro objeto, son más importantes e interesantes las aportaciones de Petty al pensamiento económico. Su obra en este campo, aparte de algunas observaciones diseminadas en su *Political Arithmetick,* está contenida principalmente en *A Treatise of Taxes and Contributions* (1662), *Verbum Sapienti* (1664), *Political Anatomy of Ireland,* escrito en 1672 y publicado en 1691, y *Sir William Petty's Quantulumcumque Concerning Money,* escrito en 1682 y publicado en 1695. El editor moderno de Petty ha insinuado que los puntos de vista con que éste se acerca a los problemas económicos (finanzas públicas y moneda) lo distinguen claramente de las preocupaciones de los economistas clásicos y modernos. También ha sugerido que, habiendo sido Petty discípulo de Hobbes (hecho que parece bien comprobado por la insistencia de Petty en la soberanía del estado), pero no mercantilista propiamente dicho, debiera clasificársele entre los *cameralistas* alemanes seudo-economistas consejeros de los monarcas absolutos. Este juicio se basa en un concepto erróneo y ha de dificultar seriamente una apreciación justa de la posición de Petty en la historia del pensamiento económico.

Es cierto que Petty compartía la filosofía política de Hobbes; pero su manera indirecta de abordar los importantes problemas

[12] *The Economic Writings of Sir William Petty* (ed. C. H. Hull, 2 vols., 1899), vol. I, p. 244.

económicos de la riqueza y el valor era en sí misma una expresión de los cambios que habían tenido lugar en las relaciones sociales y políticas como parte indispensable de la evolución del capitalismo industrial. Su interés por las finanzas del estado está condicionado por el hecho de que habían desaparecido los métodos feudales de recaudar los impuestos y habían sido remplazados por un sistema de tributación nacional. Para todo aquel no relacionado con el comercio exterior y que deseara dilucidar los principios de la actividad económica, no había en aquel tiempo camino más obvio para acercarse a los problemas de ese orden que el de los métodos de recaudar y gastar las rentas del estado. Los problemas que ellos suscitaban plantearon las cuestiones del valor y de la riqueza en su forma más aguda.

Treatise on Taxes parece ser un estudio directo de las fuentes de los ingresos públicos, de las formas de los gastos públicos y de los mejores medios para recaudar aquéllos y realizar éstos. La teoría de Petty sobre las finanzas públicas es sencilla y no es necesario que nos detengamos en ella. Está de acuerdo con Mun en considerar inevitables los impuestos, pero considera que los príncipes no deben ser manirrotos. Aunque pueden verse obligados a recaudar por vía de impuestos más de lo que necesitan, a fin de crear una reserva para casos de emergencia, no deben hacerlo con demasiada frecuencia, porque retirarían dinero de sus súbditos de la circulación productiva. El dinero que el príncipe ha recaudado podría estimular, si se le gasta sabiamente, el comercio y la industria, y así volvería en mayor cantidad a los bolsillos del pueblo. Petty pedía economías en el funcionamiento de los principales servicios del estado: defensa nacional, administración pública, justicia y "pastoreo de las almas de los hombres". Condenaba las guerras dispendiosas y el sostenimiento de supernumerarios, aunque se inclinaba a apoyar el gasto de dinero público en proporcionar ocupación a los que de otro modo carecerían de ella, por miedo —decía— a que "pierdan su aptitud para trabajar".[18]

Las opiniones de Petty sobre la recaudación de impuestos están muy influidas por la filosofía hobbesiana. En toda su obra muestra un franco reconocimiento del egoísmo individual y una alta consideración por la propiedad como determinantes de la posición social. El estado existe para proteger la propiedad individual, y el individuo debe estar dispuesto a contribuir a los gastos del estado. Esta contribución debería ser proporcional a la propiedad, cuyos

[18] *Economic Writings*, vol. I, p. 60.

beneficios goza la gente bajo la protección del estado. Petty advertía que la gente no siempre estaba dipuesta a reconocer la naturaleza utilitaria de los impuestos, y se negaba a pagar porque creía que el rey era un manirroto o que sus contribuciones eran excesivas comparadas con las de otros contribuyentes. Por consiguiente, los impuestos deberían idearse de tal manera que no alteraran la distribución relativa de la riqueza, ya que, "por muy elevado que sea el impuesto, si es proporcional para todos, entonces nadie sufre pérdida de riqueza por su causa".[14] Es imposible implantar este sistema de tributación si "por no conocer la riqueza del pueblo, el príncipe no sabe cuánto puede soportar, y por no conocer el comercio, no puede juzgar de la época apropiada para el pago".[15] La necesidad de estadísticas es manifiesta.

Es a partir de aquí que Petty se vio obligado a entregarse al análisis económico más intrincado de cuantos hizo. Emprende el examen de los diferentes modos en que pueden recaudarse los impuestos.[16] Rechaza la exclusión de las tierras de la Corona, de las cuales ha de obtener sus ingresos el soberano. Es mejor recaudar un impuesto sobre el conjunto del ingreso gravable, lo que daría al rey "mayor seguridad y más causantes". La única cosa que habría que evitar es que la molestia y el costo de este método de recaudación no sean considerablemente mayores que los de la administración de los dominios de la Corona. Petty no dudaba que, en un país nuevo, "antes de que los hombres tuviesen siquiera la posesión de la tierra" (como en Irlanda, donde estaba vigente), este sistema de tributación fuera el mejor que podía concebirse. Los futuros compradores de tierra tendrían en cuenta el impuesto sobre la renta de la tierra, los impuestos estarían en proporción justa y no sólo los propietarios "sino todo hombre que coma del producto de sus tierras, aunque no sea más que un huevo o una cebolla, o que utilice la ayuda de un artesano que se alimente de lo mismo", pagará su contribución. Pero en los países viejos se presentarían grandes dificultades. Los nuevos arrendamientos tendrían en cuenta los nuevos tributos, mientras que los antiguos seguirían pagando la renta antigua. Unos terratenientes ganarían, y otros perderían, y los consumidores perderían en cualquier caso, porque los precios de los productos subirían tanto si el agricultor arrendatario que produce pagara la renta antigua como si pagara la nueva; sólo el agricultor obtendría una gran utilidad.

[14] *Ibid.*, p. 32.
[15] *Ibid.*, p. 34.
[16] "Treatise on Taxes and Contributions", cap. IV, *Economic Writings*, vol. I, pp. 38 ss.

Al llegar a este punto, el análisis de los impuestos y de su incidencia cesa, y la discusión conduce a una teoría del valor.

Para tener una idea clara del análisis de Petty, es necesario reunir gran número de aseveraciones diseminadas en toda su obra. Cuando dicho análisis se resume, puede obtenerse una estructura lógica que incluye una teoría del valor y de los salarios, una teoría de la ganancia o excedente (que, en realidad, es una teoría de la renta), un examen del valor de la tierra y una teoría del interés y de las monedas extranjeras. En los escritos de Petty las cuestiones no siguen este mismo orden. Hay en ellos dificultades que resolver y oscuridades que ignorar; pero la estructura final no carece, en cierta medida, de congruencia interna.

La teoría del valor de Petty se encuentra en una breve digresión sobre la renta [de la tierra], que sigue a su teoría del impuesto sobre la misma, en un estudio del precio real y del precio político de las mercancías al final de su *Treatise,* y en algunas observaciones sobre los salarios contenidas en su *Political Anatomy of Ireland.* Para comprender esta teoría es importante tener en cuenta la importancia que Petty concede a la mano de obra como fuente de la riqueza. Aunque sobre este punto no fue tan explícito como Adam Smith, nos deja, sin embargo, muy poca duda de que ya estaba muy lejos de la concepción de los mercantilistas. "El Trabajo —dice— es el Padre y el principio activo de la Riqueza, y las Tierras son la Madre."[17] Y cuando en otro lugar habla de la "riqueza, acervo o provisión de la nación", la considera "efecto del trabajo anterior o pasado".[18] Petty se dio también cuenta de que la forma típica en que aparecía el trabajo en la nueva estructura social era la de trabajo dividido. Su exposición de las ventajas de la división del trabajo no carece de ninguno de los elementos que se encuentran en la famosa descripción de Adam Smith. Toma como ejemplo la fabricación de un reloj, y demuestra que el abaratamiento y la mejora de la producción que la división del trabajo produce en este ramo particular de la industria, también se presenta en la formación de grandes poblaciones y su especialización en diferentes manufacturas.[19]

No es de extrañar que esta opinón sobre la mano de obra haya determinado el análisis que Petty hace del valor y del precio, al cual es conducido por la cuestión de cuál sea "la misteriosa naturaleza" de las rentas. Su respuesta es que la renta verdadera y natural de

[17] "Treatise on Taxes and Contributions", cap. IV, *Economic Writings,* vol. I, p. 68.

[18] "Verbum Sapienti", *Economic Writings,* vol. I, p. 110.

[19] *Economic Writings,* vol. II, pp. 473-74.

un trozo de tierra en cualquier año determinado es igual al producto de la cosecha menos el costo de la semilla y de todo aquello que "el productor mismo ha consumido y entregado a otros a cambio de ropas y otros artículos de primera necesidad".[20] Sin embargo, ésta no es sólo una explicación del origen del excedente, sino también del origen del valor mismo. Petty pasa a preguntar cuánto dinero "vale este trigo o esta renta", y contesta que valen tanto como el dinero que otro hombre dedicado a producir dinero (es decir, la mercancía dinero) puede ahorrar durante el mismo tiempo, después de cubiertos los gastos de producción. Merece ser citado el caso hipotético con que ilustra su proposición. "Supongamos que otro hombre va a un país donde hay plata; la extrae, la refina y la lleva al mismo lugar donde el otro hombre plantó su trigo; la acuña, etc., por sí mismo, y mientras trabaja en su plata cosecha alimentos para su manutención y se procura vestido, etcétera. Yo digo que la plata del uno debe estimarse del mismo valor que el trigo del otro, siendo el peso de la primera quizá veinte onzas y el volumen del segundo veinte *bushels*. De ahí se deduce que el precio de un *bushel* de ese trigo es una onza de plata."[21] Petty sabe muy bien que pueden producirse pequeñas variaciones, pero dice que el análisis anterior será válido siempre que se tome el promedio de un período largo y de una gran cantidad.

No obstante ser ésta "la base de la igualación y el equilibrio de los valores",[22] subsisten muchas diferencias individuales, que Petty examina más adelante, al distinguir entre precio natural o, como también lo llama, "verdadero precio corriente", y precio político. La "carestía y la baratura naturales dependen de las pocas o muchas manos requeridas para los bienes de la naturaleza... Pero la baratura política depende del número de intermediarios supernumerarios que hay en el comercio por encima de los necesarios".[23] Otros factores que pueden influir en la oferta y la demanda y, por lo tanto, en el precio político, son las costumbres y el modo de vivir; y como "todas las mercancías tienen sus sustitutos o sucedáneos, y casi todas las necesidades pueden satisfacerse de diversos modos", debe considerarse que estos factores aumentan o disminuyen el precio de las cosas.[24]

No obstante todos estos factores accidentales, el trabajo sigue

[20] *Ibid.*, vol. I, p. 43.
[21] "Treatise", *Economic Writings*, vol. I, p. 43.
[22] *Ibid.*, p. 44.
[23] *Ibid.*, p. 90.
[24] *Ibid.*

siendo la fuente y la medida verdaderas del valor. Esto se advierte aún con más claridad en otros dos pasajes que son el principio de la teoría clásica de los salarios. En ellos ya no habla Petty del tiempo de trabajo como medida del valor. "El promedio de los alimentos que un hombre adulto consume en un día, y no lo que trabaja en un día, es la medida común del valor." "No importa que los alimentos consumidos en un día sean de calidad que requiera más trabajo para producirlos que el que requieren alimentos de otra calidad, puesto que nos referimos a los alimentos más fáciles de obtener en los respectivos países del mundo." Tampoco importa "que unos hombres coman más que otros..., ya que por alimento diario entendemos la centésima parte de lo que comen cien individuos de todas clases y tamaños para poder vivir, trabajar y multiplicarse".[25] Esta última frase anticipa la teoría del precio natural del trabajo, de Ricardo, que es el "necesario para que los trabajadores puedan, uno con otro, subsistir y perpetuar la especie".[26] Y en la afirmación que hace Petty de que una "ley que fije esos salarios... otorgaría al trabajador únicamente lo necesario para subsistir, porque si le dais el doble no trabajará sino la mitad de lo que podría y haría, lo cual es una pérdida para el público del fruto de ese trabajo",[27] puede observarse la línea de pensamiento que había de desembocar en la teoría de la plusvalía de Marx.[28] Pero si Petty creía en la existencia de un producto excedente creado por el trabajo y, por lo tanto, en el poder del trabajo para crear una plusvalía o valor excedente por encima de su subsistencia, demostró esas dos categorías sólo en el caso de la producción de la tierra. La renta era el único excedente que conocía, y éste encerraba en sí todo el concepto de utilidad o ganancia.

Al mismo tiempo, Petty también conocía la existencia de un elemento diferencial en la renta. Ciento cincuenta años antes que Ricardo, formuló claramente la teoría de las rentas diferenciales. "Porque así como la gran necesidad de dinero aumenta el intercambio, la gran necesidad de trigo aumenta el precio de éste igualmente y, en consecuencia, el de la renta de la tierra que lo produce y, por último, el de la tierra misma; así, por ejemplo, si el trigo que alimenta a Londres, o a un ejército, se trajera desde un lugar distante cuarenta millas, el que se produjera a una milla de Lon-

[25] "Verbum Sapienti", *Economic Writings*, vol. I, p. 181.

[26] D. Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation* (ed. Everyman), Editado en español por el FCE.

[27] "Treatise", *Economic Writings*, vol. I, p. 87.

[28] El mismo Marx lo hizo: *Theorien über den Behrwert*, vol. I, p. 3.

dres o de los cuarteles del ejército, aumentará su precio natural en la cantidad que costaría traerlo de treinta y nueve millas."[29] Y aunque aquí no se dice nada de las diferentes fertilidades como causas de las rentas diferenciales (en otro lugar se encuentra una vaga referencia a esto), enumera otros factores, y el principio general no podría expresarse mejor.[30] Debe advertirse también que Petty dice muy claramente que la renta era determinada por el precio, y no viceversa. No sólo está esto dicho explícitamente en el examen de la renta diferencial que hemos citado, sino que está implícito en su estudio del origen de la renta como tal, que, como hemos visto, lo condujo a la teoría del valor trabajo.

Otra conclusión que Petty quiere sacar se refiere al valor de la tierra. "El problema —dice— consiste en saber cuántos años de ingresos (como solemos decir) equivalen al valor natural del dominio absoluto."[31] El motivo por el cual este problema atrajo la atención de Petty es interesante y muestra el error en que cayó, a pesar de su genio. Aunque da pruebas sobradas de que cree fundamentalmente en una teoría del valor como producto del trabajo, parece inseguro, no obstante, acerca del papel que representa la tierra en la creación de valor. Hemos visto que un lugar hace de la tierra y del trabajo determinantes conjuntos del valor, lo cual se debe, probablemente, a una confusión entre valor de cambio y valor de uso. Cuando se refiere a este último, habla de tierra y trabajo; cuando trata del valor de cambio (al menos implícitamente), habla sólo de trabajo. Él mismo se daba cuenta de esta dicotomía: "Todas las cosas debieran ser valorizadas por dos denominaciones naturales, que son la tierra y el trabajo... Siendo así, debiéramos alegrarnos de encontrar una equivalencia natural entre tierra y trabajo, de suerte que podemos expresar el valor por uno u otro de ellos tan bien o mejor que por ambos, y reducir el uno al otro con la misma facilidad y exactitud con que reducimos peniques a libras."[32]

Ya hemos visto cómo determinaba Petty el valor del trabajo. En cuanto al de la tierra, formuló una teoría de la capitalización de la renta o del *usus fructus per annum*. Esto es, manifiestamente, una ruptura con su dicotomía originaria de tierra y trabajo, ya que había determinado la renta como un producto excedente del trabajo. No percibe esta inconsecuencia y pasa a preguntar a qué tipo deberá capitalizarse. Como la teoría del excedente, de Petty,

[29] "Treatise", *Economic Writings*, vol. I, p. 89.
[30] *Ibid.*, pp. 48-49.
[31] *Ibid.*, p. 45.
[32] *Ibid.*, p. 60.

es exclusivamente una teoría de la renta, no tiene otra tasa de rendimiento a que acudir que le ayude en la capitalización de la tasa de rendimiento de la tierra. Pero encuentra una salida ingeniosa. La gente, piensa Petty, pagará por la tierra un precio en consonancia con el rendimiento que obtenga de ella y el número de años que espere gozar de ese rendimiento esa persona o sus inmediatos descendientes. Petty considera como cálculo razonable tres generaciones. Y como "en Inglaterra estimamos que tres vidas son iguales a veintiún años", calcula el valor de la tierra por los ingresos que se obtengan durante veintiún años por concepto de renta. Esto se aplicaría allí "donde los títulos sean buenos y donde exista la seguridad moral de disfrutar de la compra". En otros países esto variará según los títulos, la cantidad de gente y el cálculo que se haga de tres vidas.[33]

Este procedimiento de calcular el valor de la tierra puede usarse ahora en sentido contrario para encontrar la tasa de rendimiento del capital-dinero. En otras palabras, Petty no presupone una tasa de interés que deberá usarse en la capitalización de la tierra, sino que deriva sus conclusiones relativas al interés de su teoría de la renta y de los valores de la tierra. Dice explícitamente que se propone explicar la naturaleza de la renta "que se refiere también al dinero, cuya renta llamamos usura".[34] Y el capítulo sobre la usura sigue inmediatamente al estudio de la renta. La opinión general de Petty sobre la usura es sencilla: condena el cobro de intereses si el prestamista puede reclamar en cualquier momento al prestatario el pago de la deuda; pero si el prestatario tiene el disfrute del dinero prestado por un período de tiempo determinado, el prestamista puede justificadamente exigirle intereses. El tipo del interés, dice, anticipándose en esto a los fisiócratas, está determinado por la renta de la tierra. Cuando la seguridad del préstamo es indudable, el tipo de interés es igual a la "renta de tanta tierra como pueda adquirirse con el dinero prestado...; pero donde la seguridad es aleatoria, al simple interés natural debe unirse una especie de seguro".[35] Aunque el interés está, así, determinado por la renta, hay factores que lo hacen variar de tiempo en tiempo y de un lugar a otro y, en consecuencia, es imposible fijarlo por medio de la ley.

En su *Quantulumcumque concerning Money*[36] vuelve a insistir sobre este punto. Aquí encuentra Petty otra razón para expresar

[33] "Treatise", p. 45.
[34] *Ibid.*, p. 42.
[35] *Ibid.*, p. 48.
[36] *Economic Writings*, vol. II, pp. 447-48.

una opinión implícita en gran parte de lo que escribió y que es una defensa de la libertad de comercio y una anticipación de la creencia en el "orden natural" que sustentaron los fisiócratas y los seguidores de Smith. Aprovecha su estudio del interés para hablar "de lo vano y estéril de contraponer las leyes civiles positivas a las leyes de la naturaleza".[37]

Petty, pues, sustentó sobre la cuestión del interés opiniones más avanzadas que las mercantilistas corrientes aún en su tiempo. En cuanto a las divisas, tema del cual se ocupó poco, Petty, como los últimos mercantilistas, no compartió los temores de Malynes, si bien consideró a la usura análoga a las transacciones cambiarias; pero consideraba que la medida natural de cambio estaba establecida por el costo de trasladar el dinero en metálico de un lugar a otro, aunque podían surgir diferencias "cuando hay riesgos [y] mayores necesidades de dinero en un lugar que en otro, etc., o bien opiniones verdaderas o falsas sobre eso".[38] En consecuencia, rechazó todas las medidas legislativas encaminadas a fijar las tasas de cambio, y fue también un adversario decidido de las prohibiciones de exportar metales preciosos.

Petty no llegó mucho más allá en el desarrollo de una teoría de los pagos internacionales, y sus opiniones sobre el comercio exterior en general aparecen aún influidas por nociones mercantilistas. Sin embargo, sus alusiones a esta cuestión son pocas y se encuentran diseminadas, y puede decirse que se limitó a dar por cosas sentadas ciertas opiniones admitidas en su tiempo, sin dedicar mucha atención a los problemas que pretendían explicar. Parece haber creído con la misma firmeza que Mun que "el excedente [de los artículos exportados] sobre lo que se importa, trae al país dinero, etc."[39] Y su fe mercantilista en el valor de las exportaciones se pone claramente de manifiesto cuando dice que "Irlanda, exportando más de lo que importa, va empobreciéndose, paradójicamente".[40] Pero es evidente que su interés principal se encaminaba en otro sentido.

Sus opiniones sobre el dinero fueron también mercantilistas, por lo menos en sus primeros escritos. Concedía gran importancia al tesoro, como la forma más deseable de la riqueza, y aun en sus análisis del valor se interesó principalmente por la forma monetaria en que éste aparecía —vestigios de su pensamiento metalista.

[37] "Treatise", *ibid.*, vol. I, p. 48.
[38] *Ibid.*, vol. I, p. 48.
[39] "Political Arithmetick", *ibid.*, vol. I, p. 260.
[40] "Treatise", *ibid.*, vol. I, p. 46.

Sin embargo, sus propios métodos de análisis chocaban constantemente con esas opiniones admitidas. Debido especialmente a su labor estadística pudo Petty escapar, más que cualquier otro autor de aquel tiempo, a la confusión común entre dinero y capital. En sus estudios sobre Irlanda encontró que el dinero era sólo una fracción del gasto total anual del país, y esto mismo resultó cierto cuando trató de calcular la riqueza nacional de Inglaterra. Aunque todavía consideraba el dinero como un medio muy importante para activar el comercio, expresó a menudo la opinión de que un país podía tener demasiado o demasiado poco dinero.[41] Y cuando intentó averiguar cuál era la provisión adecuada de dinero para un país, empleó el concepto de "velocidad de circulación" del dinero, que iba a desempeñar papel tan importante en la teoría monetaria posterior.[42]

Su método de análisis mismo muestra que, a pesar de algunas equivocaciones ocasionales inevitables, estaba muy lejos de los rudimentarios errores monetarios de los mercantilistas. Aun cuando alaba las virtudes del dinero y del comercio (sobre todo del comercio exterior), y parece más cerca de la teoría del capitalismo comercial, introduce limitaciones importantes. Pensaba que el dinero y el comercio exterior eran importantes porque ayudaban a un país a desarrollar y perfeccionar su industria. Al mismo tiempo, el país debería esforzarse, por medio de una política adecuada, en mejorar la eficacia de la producción de las mercancías necesarias para el comercio. Una y otra vez hizo hincapié en el "arte" como ayuda de la producción;[43] y medía el poder del príncipe por "el número, arte y laboriosidad de su pueblo, bien unido y gobernado"[44]

Petty fue aún más lejos en su *Quantulumcumque,* su examen más maduro sobre cuestiones monetarias. Categóricamente afirmó que una nación puede tener demasiado o demasiado poco dinero, sugirió que el dinero era necesario únicamente como una ayuda para el comercio y la industria, y presentó un cálculo de la cantidad de dinero necesaria en el que el concepto de velocidad de circulación también iba implicado. Repitió sus objeciones a la prohibición de exportar metales preciosos y a las reglamentaciones legales que limitaban los tipos de interés y de cambio. Las

[41] "Verbum Sapienti", *ibid.,* vol. I, p. 113.

[42] *Ibid.,* pp. 35-36, 112-13.

[43] Para una exposición interesante de la historia inicial de este concepto, véase E. A. J. Johnson, *Predecessors of Adam Smith,* cap. XIII, en el que se citan muchas de las opiniones de Petty.

[44] "Treatise", *ibid.,* vol. I, p. 22.

leyes existentes —decía— quizá eran "contrarias a las leyes de la naturaleza, y también impracticables".[45] Si un país tenía demasiado dinero, debía fundirlo, exportarlo como una mercancía a donde hubiera una demanda por ella, o prestarlo a donde el ininterés fuera elevado. Si tenía demasiado poco dinero, debería establecerse "un banco, que bien dirigido, casi duplicaría los efectos de nuestro dinero acuñado". Insistió una vez más en su creencia en la capacidad de Inglaterra para apoderarse del comercio del mundo (en su *Political Arithmetick* había intentado demostrar "que los impedimentos a la grandeza de Inglaterra eran contingentes y eliminables"). "Y tenemos en Inglaterara —decía— materiales para crear un banco que proporcione capital suficiente para impulsar el comercio de todo el mundo comercial",[46] previsión que se cumpliría unos cuantos años después.

Petty parece haber asimilado las ideas más refinadas de sus predecesores sobre los efectos de la adulteración de la moneda y el lugar de los metales preciosos en el comercio exterior. Cuando los estados adulteran la ley de su moneda —dice—, "son como comerciantes en quiebra, que cubren sus deudas pagando 16, 12 o 10 chelines por libra, u obligando a sus acreedores a cobrarse en mercancía a un precio muy superior al del mercado".[47] La moneda vieja y desigual debiera ser acuñada de nuevo a expensas del estado; pero la diferencia entre el valor de la moneda nueva y el de la vieja deberán afrontarla quienes tienen esta última, ya que, de otra suerte, la gente se sentiría tentada a "mermar* su propio dinero".[48] La moneda nueva afectaría muy poco al comercio exterior. En un razonamiento que recuerda a Mun, Petty demostró que los comerciantes seguirían llevando al extranjero mercancías o metálico con qué comprar productos extranjeros de acuerdo con sus precios relativos. Inglaterra no tiene por qué empobrecerse si se llevara nmetálico, ya que las mercancías que trajeran a ella probablemente dejarían una utilidad.

Aunque Petty no examina de manera especial la relación entre el dinero y los precios, hace algunas declaraciones sobre la materia lúcidas e instructivas. Según él, la reducción de la ley contenida en una moneda de plata, no puede dejar de disminuir la cantidad de bienes que la gente estaría dispuesta a dar a cambio

[45] "Quantulumcumque", *ibid.*, vol. II, p. 445.
[46] *Ibid.*, p. 446
[47] *Ibid.*, p. 443.
[48] *Ibid.*, p. 440.
* Se refiere Petty al vicio de limar o cercenar de una moneda de oro o plata una porción del metal para lucrar con su venta. [Ed.]

de ella, excepto entre "esos tontos que toman la moneda por su nombre, y no por su peso y finura". No por tener mayor cantidad de chelines acuñados con la misma cantidad de plata, es uno más rico. Esto se demostraba con mayor claridad en el caso de artículos hechos con el metal con que se fabrica la moneda. Un orfebre no dará su vasija de plata "que pesa 20 onzas de plata labrada, por dieciocho onzas de plata sin labrar". Lo mismo ocurría con otras mercancías, "aunque no de manera tan demostrable como con mercancías cuyos materiales son los mismos de la moneda".[49]

Hasta aquí Petty: el espacio que le hemos dedicado puede parecer excesivo si se le compara con la breve exposición que haremos en seguida de otros escritores preclásicos; tantas veces se ha olvidado la significación de Petty como el más importante de los precursores de Smith y de Ricardo, que parecía necesario equilibrar la balanza.

4. Locke; North; Law; Hume

En la primera mitad del siglo xviii, el pensamiento económico se desarrolló rápidamente en Inglaterra, y un gran número de escritores cuyas aportaciones son de interés; pero, en general, tales aportaciones no son sino refinamientos de puntos originariamente planteados por Petty, o cambios de diversa importancia en el interés concedido a materias ya conocidas. Entre todos esos escritores, escogeremos sólo unos cuantos para estudiarlos con brevedad. Elegimos a John Locke y a sir Dudley North como continuadores inmediatos de Petty; sir Dudley North fue también en su tiempo el defensor más importante de la libertad de comercio. Merecen ser mencionadas las teorías monetarias de John Law, así como los comprensivos escritos de sir James Steuart. Cantillon, que ha sido redescubierto en fecha relativamente reciente, muestra la más estrecha afinidad con los fisiócratas franceses; y las obras económicas de David Hume, cuyo mérito se ha exagerado algunas veces, son importantes como síntesis del pensamiento económico anterior a Adam Smith.

A Locke y a North se les estudia mejor juntos, tanto en sus relaciones con el pensamiento mercantilista como con las teorías de Petty. En lo que respecta al comercio exterior, sus opiniones difieren considerablemente. Locke estaba muy influido por las nociones mercantilistas, y todavía insistía en que un país se enriquece

[49] "Quantulumcumque", pp. 441-42.

si exporta más de lo que importa. Por otra parte, North, en su *Disertaciones sobre el comercio* (1691), adoptó una actitud librecambista intransigente. Hizo un ataque devastador contra el proteccionismo, y en particular contra la prohibición de comerciar con Francia. Él fue quien por primera vez expresó la opinión de que la totalidad del mundo formaba una unidad económica semejante a una sola nación. Consideraba provechosas todas las industrias, porque nadie persistiría en una ocupación improductiva; e identificaba el bien público con el privado de una manera que hubiera convenido muy bien a un escritor utilitarista del siglo XIX. Su enérgico folleto no fue bien recibido, cosa natural en una época en que eran aún la regla las restricciones al comercio exterior; pero como exponía opiniones que estaban en armonía con la tendencia del desarrollo económico, su influencia teórica fue grande.

Las opiniones de estos dos escritores sobre los problemas fundamentales del análisis económico tuvieron una importancia más inmediata. Tanto Locke como North desarrollaron algunos de los puntos de la teoría de Petty sobre la renta, el interés y el dinero. Compartieron sus ideas sobre el envilecimiento de la moneda, y Locke especialmente hizo un estudio muy bueno del efecto del envilecimiento sobre los precios en su obra *Algunas consideraciones sobre las consecuencias de la baja del interés y aumento del valor del dinero* (1691). Ambos se opusieron, lo mismo que Petty, a las leyes que limitaban el interés. Locke siguió a Petty muy de cerca al derivar su teoría del interés de un análisis de la renta. Aún consideraba la renta como el único excedente, e investigó cómo el dinero, que por naturaleza es estéril, podía tener el mismo carácter productivo que la tierra, la cual sí producía algo útil. Llegó a la conclusión de que así como la desigual distribución de la tierra permitía a quienes tenían más de la que podían cultivar por sí mismos, tomar un arrendatario a quien cobraban renta, así también la desigual distribución del dinero permitía a quienes lo poseían conseguir un arrendatario a quien pudieran cobrar un interés.

North llegó más lejos. Parece que fue el primero que tuvo una idea clara del capital, al que llamaba acervo (*stock*). Para él, el préstamo de "acervos" (*stock-in-trade*) que hacían quienes carecían de habilidad para usarlo o querían librarse de la molestia de hacerlo, era equivalente al arriendo de tierra. El interés que percibían los prestamistas era una renta del dinero análoga a la renta de la tierra. Los terratenientes y los "capitalistas" (*stocklords*) eran iguales. North no conservaba ni huella del amor mercantilista

por el tesoro. Pensaba que nadie podía enriquecerse conservando todos sus bienes en forma de dinero. Los únicos que podían aumentar su riqueza eran aquellos que constantemente obtenían un provecho de sus bienes, ya sea prestándolos o utilizándolos en el comercio.[50] A nadie le interesaba conservar su dinero; todos querían disponer de él de manera que les rindiese una ganancia.

Locke y North, pero sobre todo el primero, fueron llevados a estudiar el valor, el precio y el dinero por su examen de la naturaleza del interés. North dijo pocas cosas acerca del valor en sí mismo, aunque estudió el precio. Las opiniones de Locke sobre el valor no son fáciles de descubrir, pues se ocupa pocas veces de este asunto y no se encuentran en el mismo lugar que sus principales estudios económicos. En *Dos tratados sobre el Gobierno* (1690), parece compartir la opinión de Petty sobre el origen del valor. En un estudio que trata principalmente de la propiedad afirmó que la tierra pertenecía a todos los hombres en común. Sin embargo, la propiedad privada se justifica en la medida en que el ser humano ha unido su propio trabajo a los dones de la naturaleza. La propiedad legítima estaba determinada por la cantidad que un individuo necesitaba para su manutención. La propiedad de la tierra estaba limitada igualmente por la cantidad que un individuo podía cultivar y cuyos productos podía utilizar. El trabajo era la principal fuente de valor. Casi todo el valor de los productos de la tierra se debía al trabajo; el resto era un don de la naturaleza.[51]

Sin embargo, en ninguna de esas exposiciones llega Locke a la conclusión de Petty de que el trabajo es también la medida del valor. Parece haberse limitado al valor de uso y haberse esforzado en demostrar la importancia del trabajo en su producción. Conscientemente o no, soslayó el problema del origen del valor de cambio, e hizo un análisis que ha sido considerado como una teoría del precio basado en la oferta y la demanda.[52] Dicho análisis se encuentra en su *Consecuencias,* pero empieza con una exposición sobre el dinero en su *Gobierno.* Para Locke, el dinero poseía un valor puramente imaginario creado por el consenso común. Puesto que el dinero no es perecedero, desaparecía uno de los límites a su acumulación en manos privadas (que nadie debiera tener de

[50] D. North, *Discourses upon Trade; principally directed to the cases of the Interest, Coynage, clipping, increase of Money* (1691), p. 11.

[51] J. Locke, *Two Treatises concernig Government* (ed. Morley, 1884), pp. 203-16.

[52] Véase el interesante estudio de las opiniones de Locke en la obra de R. Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises* (1936), pp. 125-31, 233-4.

una cosa más de lo que necesitara). Así se hicieron posibles las grandes desigualdades de propiedad, aunque todavía quedaba un límite a la cantidad que pudiera poseerse legítimamente, a saber, la cantidad de trabajo del individuo que le permitía obtener una ganancia.[53] Sin embargo, en su *Consecuencias*, Locke atribuyó al dinero un "doble valor". Uno nacía de la facultad del dinero para producir un ingreso anual (análogo a la renta); el otro es el mismo que el de los demás "artículos necesarios o útiles para la vida" que el dinero puede procurar mediante el cambio. Locke incurre así en el error mercantilistisla de identificar dinero y capital, error que North había evitado.

Sin embargo, fue la importancia que Locke dio al dinero como medio de cambio lo que le sirvió de punto de partida para su estudio posterior sobre la materia. Se basó dicho estudio sobre la teoría cuantitativa del dinero, ya esbozada en relación con el problema del envilecimiento de la moneda. Contra la dominante opinión mercantilista de que un tipo bajo de interés aumentaría los precios, Locke sostenía que los precios estaban determinados por la cantidad de dinero en circulación. Esta opinión se basaba en una teoría de los precios como consecuencia de la oferta y la demanda. Aunque la "venta" de una cosa "depende de su necesidad o *utilidad*",[54] sin embargo, la cantidad vendida en un momento dado estaba determinada por la "parte de efectivo en circulación que la nación destinara a la compra" de dicha cosa.[55] La cantidad disponible y la cantidad vendida y el número de compradores y de vendedores decidían el precio en el mercado. En el caso del dinero, la venta era siempre segura; por lo tanto, "su sola cantidad es suficiente para regular y determinar su valor, sin necesidad de tomar en consideración ninguna proporción entre su cantidad y su venta, como en el caso de las demás mercancías".[56] Muchos otros pasajes podrían citarse para demostrar que Locke, no obstante algunas contradicciones ocasionales, sustentó la opinión de que los cambios en la cantidad de dinero tenían que afectar a los precios.

La mayor contradicción de Locke en relación con la teoría cuantitativa se nos presenta en la aplicación que de ella hace a los precios internacionales. Tenía que conciliar su teoría cuantitativa con su deseo mercantilista de un excedente de exportación

[53] J. Locke, *op. cit.*, pp. 215-16.

[54] J. Locke, *Some Consideration of the Consequences of the Lowering of Interest and Raising the Value of Money* (1692), p. 48 y *passim*.

[55] *Ibid.*, p. 44.

[56] *Ibid.*, p. 70.

que trajera tesoro al país. Al igual que Petty, llegó al convencimiento de que cualquier cantidad de dinero bastaba para que un país pudiera realizar su comercio; pero hizo aún más hincapié que Petty en que era deseable que Inglaterra tuviera más dinero que sus rivales comerciales. Su solución fue ingeniosa. Puesto que los países comerciaban entre sí —decía—, las cantidades de dinero que necesitaban ya no son cosa indiferente. Los precios de todas las mercancías expresados en metales preciosos deben ser los mismos en todos los países. No obstante, si un país tuviese menos dinero que otros, sus precios serían más bajos y, por lo tanto, se vería obligado a vender barato y comprar caro, estado de cosas que temían todos los mercantilistas. Así pues, Locke es llevado por un razonamiento diferente a una posición no muy distinta de lo de Malynes, que ya había sido abandonada por Mun.[57]

Pero esas extravagancias mercantilistas no tienen importancia comparadas con el uso principal que Locke hizo de la teoría cuantitativa del dinero. En el problema del interés, su posición era clara. Evitó los errores de Child y de Culpepper, y consideró el interés como consecuencia, y no causa, de la cantidad de dinero que buscaba aplicación. North expresó esta opinión aún con más claridad. El tipo de interés —decía—, caería si hubiera más prestamistas que prestatarios. Una tasa baja de interés no ayuda al comercio; por el contrario un aumento del comercio aumentaría el volumen de dinero (acervo, *stock*) y haría descender la tasa del interés.[58] Fue aún más lejos, y adoptó la opinión de Mun acerca de la distribución de los metales preciosos mediante el comercio internacional. Cualquiera que fuese la cantidad de dinero traído del exterior o extraído de las minas del país, todo lo que excediera de las necesidades del comercio no era sino una mercancía más que debía ser tratada como tal. Esta opinión muestra de nuevo hasta qué punto se había librado North de la superstición mercantilista.

La importancia de Locke y de North estriba en el significado social y político de su actitud ante la renta y el interés. Sus teorías económicas no fueron el resultado de un ataque deliberado contra las clases terratenientes (problema éste que aún no era importante), pero tomadas en conjunto con toda la filosofía política de Locke, muestran un cambio de visión que tendría más tarde una gran importancia. Aunque todavía se consideraba a la producción de la tierra como la única forma en que podía obte-

[57] *Ibid.*, p. 76.

[58] D. North, *Discourses upon Trade*, p. 4.

nerse un excedente, y aunque el interés, analíticamente, se derivaba de la renta, las conclusiones eran desfavorables a los terratenientes. El efecto neto que produjeron fue socavar más todavía la pretensión de una posición social especial sustentada en la propiedad territorial, y contribuir a la erección de la propiedad privada *per se* como institución del capitalismo. Además, el ataque a la limitación de la tasa de interés iba en perjuicio de los terratenientes, para quienes una tasa baja de interés significaba una tasa alta de capitalización de sus rentas, es decir, valores altos de la tierra. Pronto encontraremos en la obra de los fisiócratas un desarrollo semejante a éste, aunque en forma un tanto diferente.

De los otros escritores, John Law es más famoso como hombre de negocios que como economista; pero hizo una aportación a la teoría del dinero que merece citarse, pues contiene los principios de una idea que habían de desarrollar después ciertos teóricos de la moneda. Law no creyó, como se ha supuesto algunas veces, que el papel moneda equivaliese a la moneda metálica. Compartía, sin embargo, la idea mercantilista de que el dinero poseía una fuerza activa y que era necesaria una buena cantidad de él a fin de crear fuentes de trabajo. Su aportación principal al pensamiento mercantilista fue combatir la confianza en el excedente de las exportaciones (creado mediante prohibiciones de las importaciones) para obtener una buena cantidad de dinero. En lugar de eso, sugirió la emisión de papel moneda, proposición que en aquel tiempo fue formulada con frecuencia, aunque con menos consistencia, y que Law pudo llevar a la práctica con resultados desastrosos.[59] Como buen mercantilista, deseaba que el estado tuviera un acervo de tesoro, y esperaba que sus billetes ocuparían el lugar del dinero en metálico en las transacciones del público y que, así, el metálico se acumularía en la tesorería del estado. La inflación que produjo su política fue una de las más graves de los tiempos modernos, y causó, junto con la ruina del propio Law, la destrucción de muchas empresas industriales especuladoras. Fue un mérito fortuito de Law el haber contribuido a la creación de las condiciones que inspiraron el pensamiento fisiocrático, porque la única clase de propiedad que pareció haber salido indemne de la depresión postinflacionaria fue la tierra. Este hecho, unido al aumento y mejora subsiguientes de la actividad agrícola, explica, en gran parte, la tendencia que siguió el pensamiento de los economistas franceses del siglo XVIII.

[59] Véase E. F. Heckscher, *Mercantilism*, vol. II, pp. 234-36. [*La época mercantilista*, trad. de Wenceslao Roces, México, FCE. (1945).]

A Law se le ha considerado también fundador de una teoría subjetiva del valor, con especial referencia al valor del dinero.[60] Rechazó definitivamente la idea de que el dinero tenía un valor imaginario. Según él, nada tenía un valor si no es por el uso que uno le da. Lo mismo sucedía con la mercancía dinero, aun en relación con sus usos monetarios. El servicio que prestaba como dinero no era diferente de sus otros servicios, ni de los servicios de cualquier otra mercancía.[61] Con esta teoría, Law viene a ser un precursor de la escuela austriaca.

Aunque David Hume es famoso principalmente como filósofo, también es muy conocido por sus estudios de teoría económica. Recientemente ha surgido incluso una tendencia a considerarlo como el más importante de los economistas pre-smithianos; pero tal opinión parece excesivamente generosa. En su *Political Discourses* (1752) incluyó algunos ensayos económicos, entre los cuales los más importantes son: *Of Money, Of Interest, Of Commerce* y *Of the Balance of Trade.* Todos están escritos con claridad y a menudo contienen un sumario y una síntesis excelentes de las ideas de sus predecesores. En este sentido, sin embargo, es muy superior *Essai sur la nature du commerce en général,* de Cantillon, publicado en 1755, pero escrito probablemente más de veinte años antes.

Como pensador original en el campo de la economía no puede aspirar Hume a consideración tan elevada como en el campo de la filosofía. Repitió algunas veces los errores mercantilistas que ya habían sido descartados y que, desde luego, no reaparecieron en Adam Smith. Su alabanza de los comerciantes como "una de las razas más útiles de hombres" y como fuerza motriz de la producción, suena un tanto raro después de los escritos de Petty, Locke y North.[62] Alabó ocasionalmente los usos del dinero para estimular el comercio y subrayó la deseabilidad del tesoro. Pero adoptó y acentuó la opinión de Locke de que el dinero era sólo un símbolo y que no tenía importancia la cantidad de él que poseyera una nación. Basándose en la teoría cuantitativa del dinero, pensaba que era erróneo el argumento de la balanza de comercio, ya que el movimiento de metálico afectaría a los precios y, por lo tanto, al comercio de mercancías. La balanza comercial de un

[60] L. Mises, "Die Stellung des Geldes im Kreise der wirtschaftlichen Güter", en *Wirtschaftstheorie der Gegenwart,* vol. II (1932), p. 310.

[61] J. Law, "Considérations sur le numéraire et le commerce", en *Économistes financières du XVIIIième siècle* (ed. Daire, 1851), pp. 447 ss.

[62] D. Hume, "Political Discourses", en *Essays, Moral, Political, and Literary* (ed. T. H. Green y T. H. Grose, 1875), vol. I, p. 324.

país no podía ser permanentemente favorable o desfavorable. A la larga, se establecería una balanza de acuerdo con las condiciones económicas relativas de los países de que se tratase. Por lo tanto, Hume se puso del lado de los librecambistas; pero su defensa de la libertad de comercio no fue más decidida que la de North.[63]

Las aportaciones más interesantes que Hume hizo al pensamiento económico se refieren al dinero, los precios y el interés. En sus opiniones se encuentra una mezcla de argumentos que apoyaban y contradecían a Locke. En su teoría del dinero y en la opinión de que los precios eran determinados por la cantidad de aquél, siguió a Locke y hasta fue más consecuente que él; pero en la teoría del interés, por otra parte, se le opuso en algunos puntos. Al igual que Locke, consideraba como totalmente ficticio el valor del dinero: representaba mercancías, y su valor en el proceso del cambio estaba determinado por la relación entre su cantidad y la cantidad de bienes por los cuales se habría de cambiar. De aquí se sigue que los cambios en el volumen del dinero en circulación afectarían a los precios de las mercancías. Hume tenía presentes los grandes cambios de los precios causados por el aumento de producción de metales preciosos en las minas recién descubiertas en América del Norte; pero no distinguió entre los cambios en el valor de la mercancía dinero misma y las variaciones en las relaciones de cambio entre el dinero y las mercancías causadas por un aumento en el volumen del dinero en circulación. Su opinión sobre el dinero le llevó a creer que el precio de las mercancías sería siempre proporcional a la cantidad de dinero. Por lo tanto, la cantidad absoluta de este último no importaba, punto que ilustró con un ejemplo célebre.[64]

No obstante, Hume pensaba que los cambios en la cantidad de dinero tenían cierta importancia, ya que podían modificar las costumbres de la gente. Los precios podían no cambiar si los cambios en la cantidad de dinero fuesen acompañados por cambios en las costumbres que afectaran el volumen del comercio y la demanda de dinero. Sin embargo, si aquéllos subían debido a un aumento de dinero, los efectos serían beneficiosos, porque

[63] Marx dice que las declaraciones de Hume sobre todos esos puntos sólo eran repeticiones de las opiniones anteriormente expuestas por Vanderlint en *Money answers all things* (1734) (*Anti-Dühring*, p. 254). No he sido capaz de comprobar esa aserción que Marx usa para menospreciar a Hume; pero, en todo caso, no tiene importancia para una estimación de los méritos de Hume.

[64] D. Hume, "Political Discourses", *op. cit.*, vol. I, p. 333.

se estimularía la industria. En este punto fue particularmente lúcido el análisis de Hume. Al rastrear el camino que seguiría un aumento de la cantidad de dinero y la manera gradual en que afectaría a los precios, desarrolló una teoría que adoptaron después muchos economistas.

Los aumentos en la cantidad de dinero sólo eran beneficiosos debido a que sus efectos no aparecían hasta algún tiempo después. "La cantidad creciente de oro y plata es favorable a la industria únicamente en el intervalo o situación intermedia entre la adquisición de dinero y el alza de los precios." Los precios de los diferentes bienes van siendo afectados sucesivamente, y el aumento de dinero "acelerará la diligencia de cada individuo antes de que aumente el precio del trabajo".[65] En otras palabras, David Hume describió lo que J. M. Keynes calificó de una *inflación de utilidades*, que se realiza a expensas de la mano de obra.

En su ensayo *Of Interest* Hume empezó por exponer la doctrina, muy difundida en su tiempo, de que una tasa baja de interés era la señal más segura del estado floreciente del comercio de un país. Pero después de rendir su tributo a la doctrina de Culpepper y Child, pasó a demostrar, como Petty, Locke y North, que una tasa baja de interés no era una causa, sino un efecto y, en consecuencia, se unió a ellos en su oposición a que el estado reglamentase el interés. Pero fue más lejos que Locke al rechazar la opinión de que una tasa baja de interés era consecuencia de la abundancia de dinero, aunque admitía que ambas cosas se presentaban juntas. Entre los factores que determinan la tasa de interés distinguía ante todo, como ya lo había hecho North, la oferta y la demanda de prestatarios y prestamistas. Pensaba que "una gran demanda de préstamos" y "pocas riquezas para satisfacer dicha demanda" producirían una tasa alta de interés. Pero aquelas dos cosas eran a su vez consecuencias de un volumen pequeño de industria y de comercio. Adoptó la opinión de North de que el capital tenía la cualidad de crear ganancia, y añadió un tercer determinante de la tasa de interés: las utilidades que se obtenían del comercio. Consideraba cosas interdependientes las ganancias y el interés. "Las utilidades bajas de las mercancías inducen a los comerciantes a aceptar de mejor grado un interés bajo." Por otra parte, "nadie aceptará ganancias bajas cuando puede obtener un interés alto"; y las utilidades y el interés bajos son resultado de un comercio abundante.

Aunque repitió que la tierra era la fuente de todas las cosas

[65] *Ibid.*, pp. 313-14.

útiles, Hume mostró poca inclinación por las clases terrateanientes. Señaló que los terratenientes que recibían rentas sin ningún esfuerzo de su parte tendían a ser manirrotos, disminuían más que aumentaban la cantidad de capital disponible, y así contribuían a elevar la tasa de interés. Las clases comerciales, en cambio, trabajaban constantemente en beneficio de la nación creando una abundancia de capital y utilidades bajas. "La desproporción entre el número de avaros y manirrotos que existe entre los camerciantes se da a la inversa entre los terratenientes", porque su ocupación lucrativa dará al comerciante la pasión de la ganancia y no conocerá "placer comparable al de ver crecer diariamente su fortuna". El comercio, pues, crea frugalidad, contribuye a la acumulación y aumenta el número de prestamistas. Al mismo tiempo, un comercio muy desarrollado produce competencia: "Deberán surgir rivalidades entre los comerciantes"; y esto disminuye las ganancias y, por consiguiente, el interés.[66]

Cualesquiera que sean los méritos de Hume como pensador original, su lugar como uno de los exponentes más notorios de la nueva economía está claramente definido. Sus opiniones sobre las clases terratenientes y su reconocimiento de que el interés personal y el deseo de acumular son las fuerzas que impulsan la actividad económica, contribuyeron en su tiempo a consolidar las fuerzas que estaban a punto de conquistar la supremacía económica y ya habían alcanzado mucho poder político

5. Cantillon; Steuart

Essai sur la nature du commerce en général (1755)[67] es la exposición más sistemática de principios económicos anterior a *La riqueza de las naciones*. Desde que Jevons lo redescubrió hace poco más de cincuenta años, su prestigio ha aumentado sin cesar a tal grado que ahora existe el peligro de que el justificable orgullo

[66] D. Hume, "Political Discourses", *op. cit.*, vol. I, pp. 320-30. La mayor parte de las opiniones de Hume sobre el interés se encuentran también en una publicación anónima, *An Essay on the governing causes of the natural rate of interest; wherein the sentiments of Sir William Petty and Mr. Locke on that head are considered,* que apareció en 1750, dos años antes que los ensayos de Hume y que Marx atribuye a un J. Massie, pero sin ninguna documentación. Karl Marx, *Thoerien über den Mehrwert,* vol. I, pp. 23 *ss.*

[67] Una excelente reimpresión editada por H. Higgs y que contiene traducción inglesa y artículos sobre Cantillon y su obra, fue publicada p Royal Economic Society en 1931. Todas las notas subsiguientes sobre Car remiten a esta edición.

de sus padres adoptivos haya concedido a Cantillon un lugar demasiado alto, más bien que demasiado bajo, en la historia de la teoría económica. Hay que subrayar, sin embargo, que el mérito de Cantillon no estriba sólo en haber escrito un tratado brillante y bien planteado, y en haber formulado elegantemente ideas que ya existían, sino, además, en haber hecho algunas aportaciones originales sobre puntos particulares del análisis económico.

El tratado empieza con la definición de la tierra como fuente de la riqueza, del trabajo como la fuerza que la produce, y de todos los bienes materiales como sus partes constitutivas. Estudia en seguida la estructura económica, los salarios, el valor, la población y el dinero. La segunda parte del libro está dedicada principalmente a los problemas monetarios, el cambio y el interés; y la tercera trata del comercio exterior, del mecanismo de los cambios monetarios, la banca y el crédito. En las dos últimas partes es donde Cantillon sobresale por la originalidad del análisis y de la exposición. Pues es aquí donde se muestra capaz de combinar su penetración en los principios económicos con su experiencia comercial, y escribir frases que podrían figurar en cualquier obra moderna sobre esas materias. No hay en él ninguna de las dificultades relativas al mecanismo de los pagos exteriores que tanto habían molestado a Locke. Si un estado —dice— tiene un excedente de exportación durante un tiempo considerable y extrae metálico de otros países, "la circulación se hará más considerable allí..., abundará más el dinero, y en consecuencia la tierra y el trabajo serán cada vez más caros".[68] Esto enderezará con rapidez la balanza comercial.

Desarrolló aún mejor que Hume el análisis de los efectos de un aumento del medio circulante. Suponiendo un aumento de la producción de las minas de oro, Cantillon puede mostrar en qué forma se distribuyen los beneficios del mayor poder de compra que resulta de dicho aumento. Los propietarios, fundidores, refinadores y demás trabajadores serán los primeros en poder aumentar su demanda de alimentos, ropas y artículos manufacturados. Los proveedores de esas mercancías podrán a su vez aumentar sus gastos; pero disminuirá necesariamente la parte de mercancías que va al resto de la población del país, porque al principio no participa de la riqueza de las minas. Entonces sigue minuciosamente la senda que siguen los precios ascendentes y los subsiguientes cambios en la distribución de la riqueza, sin ignorar los efectos

[68] R. Cantillon, *Essai sur la nature du commerce en général*, pp. 157-9. [*Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*, trad. de Manuel Sánchez Sarto, México, FCE. (1950).]

internacionales. En conjunto, este razonamiento sigue siendo una excelente demostración de un aspecto importante de la teoría monetaria.[69] Cantillon también sabía que los efectos de un aumento de la mercancía dinero y los del papel moneda sólo aparentemente son iguales. En último término, una abundancia de dinero "ficticio" desaparecería "al primer soplo de descrédito" y precipitaría el desorden.[70]

También en la cuestión del cambio monetario acertó Cantillon a exponer con claridad los principios en que descansan las prácticas económicas. Demostró mejor que todos los escritores anteriores la relación entre el comercio de mercancías, la especulación y el movimiento de metálico; y demostró igualmente su interacción con los tipos de cambio y los niveles de precios en el mecanismo de los pagos internacionales. Particularmente lúcida fue su explicación de las causas que hacen subir o bajar la paridad cambiaria y el modo como pueden preverse y aminorarse esos movimientos.[71]

Los problemas centrales del valor, los salarios y los precios se encuentran en la primera parte del *Essai;* no siempre los trata Cantillon de manera que sorprenda. Aquí debe más a sus predecesores y se adelanta a ellos menos que en otras materias. En particular, el análisis del valor es un tanto inconsecuente, aunque quizás por esa misma razón puede tomarse a Cantillon como uno de los primeros representantes del eclecticismo que llegó a ser una característica del pensamiento económico inglés. Su teoría del valor es en su origen una teoría del valor-trabajo; pero se transforma en una teoría del costo de producción con alguna mezcla de una teoría de la oferta y la demanda. La primera corriente de ideas se deriva en gran parte de Petty, y la segunda, de Locke.

Hemos visto que Cantillon repite con diferentes palabras la teoría de Petty sobre el origen de la riqueza. En el capítulo x de su *Essai* pasa a desarrollar una teoría sintetizada en el título de dicho capítulo: "El precio y el valor intrínseco de una cosa en general es la medida de la tierra y el trabajo que entran en su producción."[72] El significado del análisis que sigue es éste: si dos bienes son producidos por la misma cantidad de tierra y de trabajo de idénticas realidades, tendrán el mismo valor; pero variará la proporción en que tierra y trabajo determinan el valor de los distintos bienes. En algunos casos —un muelle de reloj, por ejem-

[69] *Ibid.*, pp. 163-7.
[70] *Ibid.*, p. 311.
[71] *Ibid.*, pp. 257-9.
[72] *Ibid.*, p. 27.

plo— "el trabajo constituye casi todo el valor". En otros —por ejemplo, el precio de "un bosque que se piensa talar"— la tierra es el principal determinante.[73]

Además de hacer que el costo de producción (salarios de los trabajadores más costo del material) determine el valor, Cantillon distingue también entre el valor intrínseco y el precio fluctuante a que se venden los bienes en el mercado. Un hombre rico que ha gastado mucho dinero en hermosear su propiedad no obtendrá necesariamente su valor intrínseco cuando la venda. Tampoco los agricultores recibirán los gastos de tierra y de trabajo que han entrado en la producción de trigo si han producido más de lo necesario para el consumo. El exceso de oferta resultante sobre la demanda reducirá el precio de mercado por debajo del valor intrínseco. Los valores intrínsecos no cambian nunca; pero como siempre es imposible distribuir la producción entre las diferentes mercancías en perfecta armonía con el consumo, habrá variaciones en los precios de mercado.

Las fuerzas de la oferta y la demanda se mencionan de nuevo en relación con el problema del dinero. Cantillon está de acuerdo con la teoría cuantitativa de Locke, pero la corrige observando que las mercancías destinadas a la exportación deben excluirse cuando se compara la masa de mercancías con el volumen del dinero circulante. Sin embargo, no está de acuerdo con la opinión de Locke sobre el valor del dinero. Al igual que Law, no acepta que el dinero tenga un valor imaginario. Es verdad —dice— que el consenso común es lo que ha dado valor al oro y a la plata; pero lo mismo ocurre con todas las cosas que no pueden considerarse absolutamente necesarias para la vida. Los metales preciosos tienen un valor que se determina exactamente de la misma manera que el de cualquiera otra mercancía, a saber, por la tierra y el trabajo que entran en su producción.[74]

Cantillon desarrolla este punto con cierta amplitud. Expone una teoría del valor del dinero y de la función de éste como medida de valor, basada en la teoría del valor-trabajo. "El valor intrínseco de los metales —dice—, es como el de todas las demás cosas, proporcional a la tierra y el trabajo que entran en su producción", aunque su valor en el mercado, como el de las demás mercancías, pueda variar de acuerdo con la oferta y la demanda.[75] En cuanto a su función de medida de valor, el dinero "debe co-

[73] *Ibid.*, p. 29.
[74] *Ibid.*, p. 113.
[75] *Ibid.*, p. 97.

rresponder de hecho y en realidad, medido en tierra y trabajo, a los artículos que por él se cambian".[76]

Como a Petty, a Cantillon lo inquietaba el planteamiento de una fuente dual del valor, y en el capítulo XI investiga si "puede encontrarse alguna relación entre el valor del trabajo y el de los productos de la tierra".[77] Esta investigación sobre la paridad (expresión tomada de Petty) conduce a un estudio de los salarios cuyos resultados se parecen algo a los de Petty. La clave de la paridad debe encontrarse en la cantidad de subsistencias necesarias para producir una cantidad dada de trabajo. De ahí puede deducirse la cantidad de tierra que se ha dedicado a ese objeto, y establecer así una equivalencia entre tierra y trabajo. Cantillon utiliza muchos ejemplos que se refieren a esclavos, siervos, artesanos y otros más, y concluye que el valor intrínseco del trabajo se encuentra en la cantidad de tierra necesaria para producir el sustento de los trabajadores, *más* una cantidad igual para sostener a dos hijos hasta la edad en que puedan trabajar. Habla de dos hijos porque acepta el cálculo de Halley, según el cual la mitad de los niños que nacen mueren antes de cumplir los diecisiete años.

El razonamiento de Cantillon en este capítulo es tan claro como cualquiera otra formulación de la teoría clásica de los salarios. Tuvo además el honor de ser citado por Adam Smith.[78] Para completar la teoría de Cantillon sobre los salarios es necesario añadir que se adelantó a buena parte de los razonamientos de Smith sobre la diferencia de los salarios en las diversas ocupaciones.[79] Por último, puede decirse que anticipó ideas sobre la población que más tarde hizo famosas Malthus.[80]

El último de esta serie de precursores inmediatos de Adam Smith fue sir James Steuart. Aunque el escritor más fecundo de todos ellos, añade relativamente poco al cuerpo de la doctrina. En algunos respectos representa la vuelta a los mercantilistas, si bien en otros, sobre todo en la teoría del dinero, supera a Hume. La principal obra de Steuart, su *Principles of Political Economy,* publicada en 1767, lleva un título que se convirtió en el título típico de todos los tratados extensos, aunque no fue Steuart el primero en usar la expresión "economía política". Sin embargo, su libro no

[76] *Ibid.,* p. 111.
[77] *Ibid.,* pp. 31 *ss.*
[78] Adam Smith, *Wealth of Nations,* ed. W. R. Scott (1925), vol. I, p. 69.
[79] R. Cantillon, *op. cit.,* pp. 19-21.
[80] *Ibid.,* pp. 67 y 83.

es completo y es inferior al de Cantillon como exposición sistemática de la materia.

Los residuos mercantilistas en el pensamiento de Steuart se refieren al origen de la utilidad o ganancia, o sea al excedente. Steuart habla todavía de una utilidad que nace del cambio, es decir, cuando una mercancía se vende en más de lo que vale; pero fue más lejos y admitió que esa utilidad realmente no creaba nueva riqueza. Por lo tanto, distinguió entre ganancia positiva y ganancia relativa. Esta última representaba sólo "una vibración del equilibrio de la riqueza entre las partes"; pero no añadía nada al volumen existente de acervo. Del otro lado, la ganancia positiva no causaba ninguna pérdida a nadie; surgía de un aumento general del trabajo, la industria y la habilidad, y acrecentaba el bien público.[81]

Distinción semejante hizo al explicar el valor. Expone una teoría del valor como producto del costo de producción, y distingue entre el valor real de las mercancías y la ganancia de la enajenación obtenida al venderlas. El valor real estaba determinado por tres factores: primero, la cantidad de él que podía producir un trabajador por término medio en un tiempo determinado; segundo, "el valor de las subsistencias y gastos necesarios del trabajador, tanto para satisfacer sus necesidades personales como para proveerle de los instrumentos correspondientes a su profesión"; y tercero, el "valor de los materiales, o sea de la materia prima que emplea el trabajador". Dadas esas tres cantidades, queda determinado el valor real de un bien. Todo lo que lo exceda es ganancia para el manufacturero y depende de las circunstancias de la oferta y la demanda.[82] La importancia de este análisis es doble. En primer lugar, hace que la ganancia del manufacturero nazca sólo del cambio, y esto representa una aplicación consecuente de la teoría mercantilista del excedente. En segundo lugar, lleva a Steuart a desarrollar una teoría de la oferta y la demanda muy completa para su tiempo.

Podemos sintetizar esa teoría[83] del modo siguiente: los precios están en equilibrio cuando están niveladas la demanda y el trabajo. (La teoría de Steuart del valor real demuestra que pensaba en la armonía entre los precios de mercado y el valor intrínseco, del mismo modo que Cantillon.) El equilibrio puede rom-

[81] *The Works, Political, Metaphysical, and Chronological of the late Sir James Steuart* (editadas por su hijo sir James Steuart, 6 vols., 1803), vol. I, pp. 275-6.

[82] *Works of Sir James Steuart*, pp. 244-6.

[83] *Ibid.*, p. 289.

perse, y los precios variarán. Steuart enumera algunos de los factores que podían causar discrepancias entre la oferta y la demanda, los más importantes de los cuales son el poder adquisitivo de los compradores y el grado de competencia. Explica el mecanismo de la "doble competencia", el cual entraría en acción por las discrepancias entre el trabajo y la demanda. Si la demanda fuera menor que la oferta, la competencia entre los vendedores reducirá el precio, destruirá las ganancias y hasta causará pérdidas. Si la demanda excede a la oferta, la competencia entre los compradores aumentará los precios y las ganancias. En el caso de comerciantes que ejercen un comercio regular, este mecanismo funcionará lo bastante bien para hacer efectivo el valor real, y sólo podrán ocurrir variaciones en las ganancias; pero debe evitarse que afecten al equilibrio cambios más importantes. En estos casos Steuart era un firme creyente en la deseabilidad y eficacia de la intervención del estado.

Steuart también se inclinaba por las opiniones mercantilistas en la teoría monetaria, y sus exposiciones acerca del valor del dinero y la balanza de pagos son con frecuencia oscuras y contradictorias. Sin embargo, fue capaz de corregir muchos errores en los análisis de Locke y de Hume. En particular, evitó la yuxtaposición mecánica que hacían estos autores del volumen de mercancías y la cantidad de dinero en circulación. Adoptó la opinión, que ya había sido expresada por Petty, de que la circulación de un país sólo podía absorber una cantidad determinada de dinero. Pensaba que éste era necesario en un país para dos fines: pagar las deudas y comprar las cosas necesarias. La situación del comercio y de la industria y las costumbres de la gente determinaban la demanda del dinero, y esta demanda podía satisfacerla una cantidad dada. Siguiendo a North, dice que todo el metal que excediera del necesario para fines monetarios, sería atesorado o destinado a un uso suntuario. Si por otra parte, la cantidad de oro y plata fueran insuficiente para sostener la circulación de un país, la diferencia sería cubierta con moneda simbólica.[84] El resultado es que "cualquiera que sea la cantidad de dinero que haya en un país, en relación con el resto del mundo, nunca habrá en circulación sino la cantidad aproximadamente proporcional al consumo de los ricos y al trabajo y laboriosidad de los habitantes pobres".[85]

Para dar una idea exacta de la posición de Steuart es necesario

[84] *Ibid.*, pp. 165-6.
[85] *Ibid.*, libro I, *passium*.

añadir unas palabras en torno a sus opiniones sobre las cuestiones más generales de la economía. Su actitud respecto del proceso económico era anticuada y un tanto reaccionaria. Su obra comunica poco de aquel aire de egoísmo desenfrenado y de liberalismo comercial tan común en su tiempo; pero quizás debido a esa actitud pudo Steuart dar una explicación muy clara del desarrollo del capitalismo. Empezó por estudiar el origen de la sociedad (lo cual le llevó incidentalmente a una anticipación de la teoría malthusiana de la población, algo parecida a la de Cantillon) e investigó su estructura a través de los cambios en los métodos de producción y en las relaciones de las clases sociales. Subrayó el hecho de que el trabajo era la única fuente del aumento en la oferta de medios de subsistencia y desarrolló los conceptos del excedente agrícola, de la división de clases y del nacimiento de la industria. Por último, señaló con claridad la diferencia que existe entre las formas particulares de trabajo que crean valores de uso específicos, y el trabajo como abstracción social que crea el valor de cambio. Llamaba *industria* a la forma de trabajo que por enajenación creaba un equivalente universal.[86]

6. Los fisiócratas

En el siglo XVIII se desarrolló en Francia el cuerpo de teoría económica al que se conoce con el nombre de "fisiocracia". Aunque se basa en una experiencia diferente y adopta una forma distinta, sus efectos sobre el desenvolvimiento del pensamiento económico fueron muy semejantes a los de los economistas ingleses estudiados. Ambas aportaciones fueron unidas en un solo sistema por Adam Smith. Con los fisiócratas entramos en la era de escuelas y sistemas del pensamiento económico, y no es sorprendente hallar que han sido objeto de numerosísimos estudios. Es poco probable que un investigador de nuestros días pueda descubrir algún aspecto de sus enseñanzas hasta ahora desconocido, o añadir algo importante a lo que ya se ha dicho sobre cada punto particular de su sistema. Lo que ahora tenemos que hacer es ofrecer un breve resumen de dicho sistema y valorar su importancia.

Ha habido cierta confusión respecto de las cualidades esenciales del pensamiento fisiocrático. Adam Smith criticó su gran interés por la agricultura, y aun hoy mismo se desprecia los méritos de los fisiócratas por esa consideración. Además, muchas veces se

[86] *Ibid.*, pp. 403-8.

expone erróneamente la relación que hay entre la filosofía política general de Quesnay y de Turgot y sus ideas específicamente económicas. La creencia en el orden natural, característica de su filosofía, o no se pone en relación con su análisis de la producción y la circulación de la riqueza, o se la considera como el principio fundamental sobre el cual se constituyeron sus doctrinas económicas. Sólo en tiempos recientes se ha sugerido que la fisiocracia fuera una "racionalización" de ciertos objetivos específicos;[87] y cualquiera que sea el grado de verdad que pueda haber en las explicaciones psicológicas o sociológicas de esta clase, no cabe duda que la filosofía política de los fisiócratas fue el desarrollo lógico y natural de sus ideas económicas.

Los fisiócratas comparten con los economistas ingleses preclásicos más avanzados, tales como Petty y Cantillon, el mérito de haber descartado definitivamente la creencia mercantilista de que la riqueza y su aumento se debían al comercio. Llevaron a la esfera de la producción el poder de creación de la riqueza y del excedente susceptible de acumulación. El punto central de su análisis era la búsqueda de este excedente, o sea el célebre *produit net.* Después de descubrir su origen de una manera que constituía un avance respecto de los mercantilistas ingleses, llevaron a cabo, en el *Tableau oeconomique,* de Quesnay, el análisis de su circulación entre las diferentes clases de la sociedad.

El punto de partida es la división del trabajo en dos categorías, uno productivo y otro estéril. El primero consiste únicamente en el trabajo capaz de crear un excedente, es decir, algo que excede a la riqueza que consume para poder producir. Cualquier otro trabajo es estéril. Esta división se encuentra en todo el sistema clásico, y la determinación de lo que constituía trabajo productivo fue uno de los asuntos más importantes estudiados por Smith y Ricardo. Los fisiócratas trataron de descubrir la forma concreta del trabajo productivo. No tenían una idea clara de la diferencia entre valor de uso y valor de cambio, y pensaban en el excedente en términos de las diferencias entre los valores de uso que se habían consumido y los que se habían producido. El *produit net* no era un excedente de riqueza social en abstracto (valor de cambio), sino de riqueza material concreta de bienes útiles. Fue este punto de vista tecnológico el que llevó a los fisiócratas a señalar

[87] Norman J. Ware, "The Physiocrats: A Study in Economic Rationalisation", en *American Economic Review,* vol. XXI, pp. 607-19. Véase también un análisis anterior de las implicaciones sociales de la fisiocracia hecho por Marx, *Theorien über den Mehrwert,* vol. I, pp. 33-49.

una rama particular de la producción como la única realmente productiva.

En la agricultura es donde se ve más fácilmente la diferencia entre los bienes producidos y los bienes consumidos. En ella, la cantidad de alimentos que el trabajador consume, *más* lo que se usa como semilla, es, por término medio, menos que la cantidad de producto que se obtiene de la tierra. Es la forma más sencilla y más manifiesta de excedente. Smith y Ricardo pudieron demostrar la aparición de un excedente en la industria; pero aquí el proceso se complicaba por el cambio y, en consecuencia, por el problema del valor de cambio. Los fisiócratas se limitaron a la agricultura, y así ignoraron por completo el problema del valor de cambio.

Al adoptar esta actitud, los fisiócratas no pudieron realizar un análisis de las circunstancias que hacen posible la creación de un excedente tan penetrante como hubieran podido hacerlo en otro caso. Evidentemente, el producto excedente sólo aparece en determinada etapa del desarrollo humano, es decir, cuando los seres humanos pueden arrancarle a la naturaleza algo más de lo que necesitan para subsistir. Pero si Steuart había querido demostrar no sólo el origen del excedente agrícola, sino también el desarrollo de la industria a base de él, los fisiócratas no fueron tan lejos. Comprendieron que el número de quienes se dedicaban a la industria y el comercio dependía, en definitiva, de la cantidad de subsistencias que los que trabajaban la tierra pudieran obtener por encima de sus propias necesidades. En otras palabras, comprendieron que el grado de productividad del trabajo que hace posible un excedente, había hecho su primera aparición en la agricultura; pero como no llevaron su análisis a otras esferas de producción, consideraron ese excedente como un don atribuible, no a la productividad del trabajo, sino a la de la naturaleza.

Sin embargo, esta misma limitación implica un progreso. Señala a los fisiócratas como la primera escuela de pensadores economistas que emplearon consecuentemente los métodos científicos de aislamiento y abstracción, aunque no se dieron cuenta, ellos mismos, de esta aportación que estaban haciendo a los métodos del análisis económico. Y, como veremos, consiguieron superar sus propias limitaciones al estudiar el proceso de la circulación. Sobre los cimientos que ellos echaron, los economistas posteriores pudieron levantar sus teorías, principalmente Smith y Ricardo, quienes usaron reflexivamente, como instrumento analítico, lo que en manos de los fisiócratas había sido todo el contenido de su examen.

El análisis de la circulación del *produit net* entre las diferentes clases sociales es la parte más espectacular de la doctrina fisiocrática. El ensayo de condensar todo el proceso de la circulación en la forma simplificada de un cuadro es uno de los primeros ejemplos de aplicación rigurosa de los métodos científicos a los fenómenos económicos. Los pensadores más penetrantes de la época reconocieron inmediatamente el genio que había inspirado el *Tableau oeconomique* de Quesnay (editado por primera vez en 1758 y discutido y popularizado por gran número de economistas). Muchos lo consideraron como la obra más profunda del pensamiento económico hasta aquella fecha, y Mirabeau padre llegó hasta a calificarlo de una de las invenciones humanas más importantes, al lado de la escritura y del dinero. *El Tableau* ha sido a menudo mal comprendido, y todavía se le considera a veces como una pura curiosidad literaria.[89] Pero dadas las bases del sistema fisiocrático y el método de abstracción que Quesnay empleó, es perfectamente sencillo y lógico.

El *Tableau* se basa en la existencia de una estructura social determinada, cuyas implicaciones estudiaremos más adelante. La tierra la poseen los terratenientes, pero la cultivan los agricultores que la tienen en arriendo, los cuales son así, la clase verdaderamente productora. El *produit net* que ellos crean tiene que servir no sólo para la satisfacción de sus propias necesidades por encima de su subsistencia, sino también de las necesidades de los propietarios de la tierra (incluyendo al rey, la Iglesia, los empleados públicos y todos los demás que dependen de los ingresos de los terratenientes), y de las de la clase estéril (artesanos, comerciantes, etc.). El *Tableau* se propone demostrar dos cosas: primera, la manera en que el *produit net* circula entre las tres clases; y segunda, como se reproduce todos los años. Ignora la circulación dentro de cada clase y supone precios y reproducción constantes todos los años a partir del mismo *produit net*.

[89] Por ejemplo, A. Gray, *The Development of Economic Doctrine*, p. 106. Gide y Rist hacen una buena exposición de la doctrina. Análisis interesantes del *Tableau* pueden verse también en Marx, *Theorien über den Mehrwert*, vol. I, pp. 85-125, y Engels, *Anti-Dühring*, pp. 263-70. Habría que advertir, sin embargo, que el conocimiento que Marx tenía de los escritos fisiocráticos parece haber sido muy limitado. En realidad, es probable que sólo estuviera familiarizado con el primer volumen de la edición de Daire de las obras de los fisiócratas y que se apoyara mucho en una fuente de segunda mano, es decir, en la *Histoire de l'economie politique en Europe* (1875), de Blanqui. Para un estudio interesante de las diversas presentaciones gráficas del *Tableau* véase R. Suaudeau, *Les Réprésentations Figurées des Physiocrates* (1947).

Una exposición muy simplificada del análisis contenido en el *Tableau* de Quesnay sería la siguiente. Empezamos con un producto bruto anual de cinco mil millones de libras. De éstas deducimos inmediatamente dos mil millones en especie por concepto de gastos necesarios para la reproducción (alimento del agricultor, semilla, etc.). El *produit net* es de tres mil millones, de los cuales suponemos que dos mil consisten en alimentos y mil en materias primas para la manufactura. Además de este *produit net* en especie, los agricultores poseen también la cantidad total del dinero de la nación, digamos dos mil millones. Las fases subsiguientes del proceso de la circulación revelarán cómo han obtenido ese dinero. Los propietarios no tienen nada, pero sí una renta por cobrar a los agricultores por una cantidad de hasta dos mil millones de libras; la clase estéril tiene bienes manufacturados en el período anterior con un valor de dos mil millones de libras.

Ahoba bien, los agricultores pagan a los propietarios sus dos mil millones de libras por concepto de rentas. Los propietarios compran a los agricultores alimentos por valor de mil millones, y recuperan así la mitad del dinero que habían pagado. Después los propietarios gastan la segunda mitad de sus ingresos por concepto de rentas en comprar bienes manufacturados a la clase estéril, que gasta el dinero así recibido en comprar alimentos a los agricultores. Los agricultores, a su vez, gastan mil millones de libras en comprar bienes manufacturados a la clase estéril, la cual vuelve a gastar el dinero en materias primas. El proceso está ahora completo. Los agricultores han conservado dos mil millones de libras en dinero, que les servirán para poner otra vez en marcha todo el proceso en el período siguiente. La parte de alimentos del *produit net* ha ido a los propietarios y a la clase estéril, y la parte de materias primas solamente a la última. Los artículos manufacturados originalmente poseídos por la clase estéril se han dividido entre los propietarios y los agricultores. Y la clase estéril, a su vez, tiene mil millones de libras en alimentos y la misma cantidad en materias primas, que se combinan a fin de crear para el período siguiente bienes manufacturados por valor de dos mil millones.

El *Analyse du Tableau oeconomique*[89] del propio Quesnay (y más aún el sumario que de él acabamos de hacer) es una exposición muy simplificada del proceso de circulación y reproducción; pero dentro de sus límites, es consistente y lúcido. No se aparta nunca de su postulado fundamental, es decir, que sólo la agricul-

[89] F. Quesnay, *Oeuvres Économiques* (ed. A. Oncken, 1888), pp. 305-78.

tura puede producir un excedente, y muestra cómo se distribuye ese excedente. Parte de éste (en el *Tableau* los mil millones de libras que los agricultores gastan en artículos manufacturados) lo conservan los agricultores, y la otra parte va a los propietarios y a la clase estéril. Poco más adelante estudiaremos la importancia de la parte que se apropian los agricultores. En cuanto a la clase estéril, tiene participación en el producto excedente simplemente porque es servidora de los productores y de los propietarios. Por sí misma no puede crear ningún valor, no hace más que transformar el valor creado por la agricultura en bienes manufacturados, que se consumen además de los artículos de primera necesidad.

Aunque el *Tableau* opera con cantidades de dinero y con compras y ventas, en realidad no se ocupa del proceso del cambio. Su esencia, por detrás de la forma monetaria, la constituye la circulación en especie; y su interés principal se centra en la distribución y reproducción de los valores de uso del *produit net.* Los fisiócratas iniciaron un movimiento de ideas que fue estímulo poderoso para el desarrollo de una teoría del valor y de la plusvalía como productos del trabajo, que, sin embargo, no desarrollaron ellos mismos. La atención que dedicaron al problema del cambio y del precio produjo resultados de un carácter por completo diferentes. Así, mientras una de sus aportaciones encontró su continuación en Smith y Ricardo, y, en una forma tergiversada, en Marx, la otra conduce a las teorías del valor como producto de la oferta y la demanda y como producto de la utilidad.

Quesnay mismo, fundador de la escuela, no trató el problema del valor de un modo sistemático. Sostuvo una teoría del precio basada en el costo de producción, en lo que respecta a los artículos manufacturados. Ya hemos visto que creía a la manufactura incapaz de crear valores nuevos; lo único que hacía era sumar valores ya existentes. Cuando se cambian artículos manufacturados, decía (de acuerdo con su teoría del *produit net*), únicamente se cambian cosas equivalentes. Del cambio no puede nacer ninguna ganancia (o excedente de valor). El precio natural de los artículos manufacturados se explicaba por muchos otros precios: los de los gastos (*dépenses* o *frais*) de los productores y de los comerciantes que los llevan al mercado. Al mismo tiempo, la competencia entre compradores y vendedores fijaría la cantidad exacta de los gastos en que incurrirían los productores. La competencia era un factor muy importante en la explicación del precio; lo fijaba independientemente de los compradores y los vendedores. Aunque éstos fuesen movidos por su interés personal y tratasen de comprar ba-

rato o de vender caro, las mutuas relaciones entre sus actos les obligaban a sacrificar parte de sus intereses. Ninguno podía actuar completamente a su voluntad.[90]

Sin embargo, el papel de la competencia tenía su desarrollo completo en relación con los factores subjetivos que actuaban en las mentes de compradores y vendedores. La importancia que se concedió a la competencia como determinante del precio iba dirigida a resolver el problema que nace de la consideración de las estimaciones de compradores y vendedores. Quesnay admitía que las valuaciones de los individuos tenían alguna relación con el cambio. Proporcionaban el motivo de éste, pero no influían en las condiciones en que se realizaba. Éstas las fijaba una especie de estimación o valuación general independiente de las valuaciones de las partes individuales.

Turgot, que fue el más maduro, y políticamente el más importante de los fisiócratas, fue aún más lejos al introducir cierto dualismo en la teoría del valor y del precio. No se apartó del principio fisiocrático principal, según el cual sólo el trabajo agrícola puede crear un excedente. Pero en uno de sus escritos por lo menos concedió un lugar importante a los elementos subjetivos en la determinación del valor de cambio.[91] Hizo una lista de los diferentes factores que un individuo tiene en cuenta al formarse un juicio sobre determinado bien. La capacidad de dicho bien para satisfacer una necesidad, la facilidad con que se le podía conseguir, su escasez y otras consideraciones formaban, en conjunto, lo que él llamaba el valor estimativo de un bien, del cual se derivaba su valor de cambio. A este último lo llamaba Turgot el valor apreciativo y decía que estaba determinado por el promedio de los valores estimativos de las partes que intervenían en el cambio.

Turgot estableció un vínculo un tanto flojo entre esta teoría del valor de cambio y la de la función del trabajo, pues decía que un individuo aplicaría parte de su trabajo a obtener los artículos que necesitaba de acuerdo con su valuación de ellos. Por otra parte, esta valuación era, de por sí, *"le compte qu'il se rend a lui même de la portion de sa peine et de son temps. . ., qu'il peut employer à la recherche de l'objet évalué"*.[92] ("el cálculo que hace para sí mismo de la parte de trabajo y de tiempo. . ., que puede emplear en la

[90] F. Quesnay, "Dialogue sur les Travaux des Artisans", *Oeuvres Économiques*, pp. 538 *ss.*

[91] A. R. J. Turgot, "Valeurs et Monnaies", en *Oeuvres de Turgot* (ed. M. E. Daire, 1844), vol. I, pp. 75 *ss.*

[92] *Ibid.*, p. 83.

busca del objeto valuado".) Esto parece un razonamiento circular, pero tiene cierto parecido con la relación entre la valuación subjetiva y el costo de producción que desarrolló más tarde la escuela subjetivista en la teoría del costo de oportunidad. Las inconsecuencias manifiestas en la explicación del valor dada por los fisiócratas se debieron a que, si bien hacían del trabajo el único creador del excedente (cuya fuente era la naturaleza), consideraron el valor en este respecto sólo como valor de uso, y así cuando tuvieron que examinar el cambio se vieron obligados a adoptar una explicación diferente.

La teoría del valor de cambio, sin embargo, no era la parte más importante del sistema fisiocrático. Su filosofía política y sus preceptos de política práctica los derivaron los fisiócratas del concepto de *produit net*. Puesto que la agricultura era la única que producía un excedente, las medidas mercantilistas de Colbert, dirigidas a fomentar la industria, eran inútiles, y contra ellas lanzaron los fisiócratas su grito de guerra de *laisser faire, laisser passer*. La industria no creaba valores, sólo los transformaba, y ninguna reglamentación de ese proceso de transformación podía añadir nada a la riqueza de la comunidad. Por el contrario, lo único probable es que lo hiciese más engorroso y menos económico. Por consiguiente, debía desaparecer la intervención en todas sus formas. En el campo de la tributación, que es el instrumento más poderoso del intervencionismo estatal, había que hacer lo mismo: la industria y el comercio debían quedar libres de toda contribución. La única rama de la producción a la que en justicia debían imponérsele contribuciones era la que creaba valor, es decir la agricultura. Imponer contribuciones a la industria era imponerlas a la tierra de un modo indirecto y, por tanto, antieconómico. La máxima financiera de la fisiocracia era un impuesto único sobre la tierra.

Estas opiniones estaban incorporadas en un sistema complicado al cual se dedicaron muchos libros. El propio Quesnay escribió una de las principales exposiciones del mismo.[93] El concepto principal de ese sistema era el del "orden natural". Según los fisiócratas, la sociedad humana se regía por leyes naturales que no podían nunca ser modificadas por las leyes positivas del estado. Dichas leyes, establecidas por una Providencia bondadosa para el bien de la humanidad, estaban tan claramente manifiestas que bastaba un poco de reflexión para descubrirlas. Quesnay parece haber pensado que no bastaba la reflexión, pues proponía que se enseñase el orden natural, ocupando posiblemente su *Tableau* un lugar importante

[93] F. Quesnay, "Le Droit Naturel", *Oeuvres Économiques*, pp. 359-77.

en esa enseñanza. Los aspectos esenciales del *orden natural* eran el derecho a disfrutar de los beneficios de la propiedad, el derecho a trabajar y el derecho a la libertad compatible con la libertad de los demás a perseguir su interés personal. El *orden natural* fue una anticipación del utilitarismo en una época en que las circunstancias económicas y políticas no estaban aún maduras para él. Este hecho explica las contradicciones del sistema fisiocrático en sí mismo y de las conclusiones teóricas y prácticas que de él se sacaron. La actitud fisiocrática hacia la tierra tiene un aire casi feudal, reforzado por su apasionada defensa de la propiedad territorial. Pero como se consideraba a la tierra como la única fuente de riqueza, la conclusión práctica era contraria al interés de los terratenientes: el impuesto único. Esto, aunado a la política no intervencionista con que estaba relacionado, llegó a ser una ayuda poderosa para el desarrollo de la industria, aunque los fisiócratas mismos no lo concibieron con ese propósito.

Aun en la cuestión de la propiedad podía volverse contra sus propias creencias políticas el análisis que hicieron los fisiócratas. Muchos de sus partidarios veían en ellos únicamente a los defensores del feudalismo. Sus opiniones sobre la propiedad de la tierra y su frecuente defensa de un despotismo ilustrado[94] los hicieron caros a quienes libraban una última batalla a favor del feudalismo. Pero cuando emprendieron el estudio de los problemas económicos, los fisiócratas se vieron ya obligados a considerarlos bajo una óptica capitalista. Para ellos, el propietario de la tierra se había convertido ya en capitalista que empleaba trabajadores.

Esa evolución se ve particularmente clara en los escritos de Turgot, que, en consecuencia, se anticipan a la subsiguiente evolución de la industria capitalista. Empezó por el estudio del *produit net* en su forma más primitiva.[95] En un examen que recuerda mucho a Steuart, demostró que el excedente creado por el cultivador del suelo era el único fondo del que podían obtener una subsistencia los demás miembros de la sociedad. Una vez que el agricultor había producido el excedente, podía realizarlo comprando el trabajo de otros. Los que trabajaban en la industria se convirtieron en *stipendiés* (asalariados) del agricultor.

Llega un momento, prosigue Turgot, en que el cultivador-propietario deja de ser el único interesado en la apropiación del *produit net*. Los propietarios se diferencian de los agricultores

[94] Por ejemplo, F. Quesnay, "Maximes générales du gouvernement économique d'un royaume royale", *Oeuvres Économiques*, pp. 329-37.

[95] A. R. J. Turgot, "Réflexions sur la Formation et la Distribution des Richesses" (1766), *Oeuvres de Turgot*, vol. I, pp. 9 *ss.*

cuando toda la tierra disponible ha pasado a ser de propiedad privada. Los que no poseen tierras se convierten en trabajadores asalariados, ya como *stipendiés* de la industria, ya de los propietarios de la tierra. En este último caso, los propietarios dejan de cultivar sus propias tierras: trabajan para ellos obreros asalariados. La yuxtaposición de capital y trabajo aparece ahora en la producción agrícola, y con ella el problema de los salarios y las ganancias. El salario del trabajador, dice Turgot, será determinado por la cantidad de subsistencias que necesita (el *strict nécéssaire* que aparece en los escritos fisiocráticos); pero la generosidad de la naturaleza le dará más que eso, y el excedente será la renta del propietario. Con esta renta se lleva a cabo la acumulación. El capital está creado, y se hacen habituales los adelantos para el progreso de la industria y para el perfeccionamiento de la agricultura.

Los fisiócratas no tuvieron la menor intención de usar esta clase de análisis para atacar a la clase terrateniente; pero ese análisis era muy propio para ser usado de esa manera. Los efectos prácticos de su enseñanza, igual que la de sus contemporáneos ingleses, contribuyeron a eliminar los obstáculos que se interponían en el camino de la industria capitalista. En una consideración retrospectiva, hay que conceder a los fisiócratas un puesto elevado entre aquellos que prepararon el terreno para la Revolución Francesa.

IV. EL SISTEMA CLÁSICO

1. Las características del clasicismo

El último cuarto del siglo xviii está lleno de sucesos que parecen pregonar la fundación de una nueva era en la organización económica y política. En el campo de la producción, presenció el comienzo de la Revolución Industrial, que iba a abrir enormes posibilidades de expansión al reinado del capitalismo industrial, establecido recientemente. La sociedad de Mateo Boulton y James Watt, fundada en 1775, realizó la unión del capitán de industria y el científico, unión que puede considerarse como simbólica de una nueva alianza. La Declaración de Independencia de los Estados Unidos acabó, un año después, con la explotación de una de las regiones coloniales más importantes y privó de uno de sus sostenes más poderosos al antiguo sistema colonial sobre el cual se había erigido gran parte del pensamiento mercantilista. Aquel mismo año se publicó una *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones,* libro escrito por un filósofo escocés convertido en economista y que estaba llamado a ser la *fons et origo* de la economía para las generaciones siguientes. Pocos años después, la Revolución Francesa selló el destino de lo que aún quedaba de la sociedad medieval.

Ya hemos visto que el comienzo de esta nueva era puede ubicarse casi cien años antes. El capitalismo industrial es más antiguo que la Revolución Industrial; la política mercantilista empieza a decaer poco antes de fines del siglo xviii, y, cuando menos en Inglaterra, el país capitalista más adelantado, la estructura política había empezado a cambiar de acuerdo con las ideas del liberalismo mucho antes de que la Revolución Francesa llevase su estímulo a las fuerzas del liberalismo de todas partes. También la teoría económica había adquirido un nuevo contenido y nuevos métodos mucho antes de que Adam Smith apareciese en escena para hacerla consciente de su propio carácter cambiante.

Puede justificarse, sin embargo, la opinión de que los cincuenta años en torno del final del siglo marcan un cambio social profundo. Formas nuevas de producción, de relaciones sociales, de gobierno y de pensamiento social, que en su lucha contra las antiguas se habían desarrollado de una manera lenta y muchas veces vacilante, avanzaban ahora triunfalmente y, debido a su espectacular progreso, las batallas anteriores fueron fácilmente ol-

vidadas. En el campo de las ideas, el reflejo de los cambios económicos y políticos acusa una diferencia aún más notable que los cambios mismos. El pensamiento social toma conciencia de sí mismo y revela un conocimiento más completo que hasta entonces de la naturalez del orden social que se estaba erigiendo ante sus ojos. Llegó a ser capaz de ver el conjunto de la estructura de aquel orden y las complejas interrelaciones de sus partes componentes. Las disciplinas sociales individuales se integran en una amplia filosofía social, y cada una de ellas se sistematiza. Se recogen fragmentos dispersos, se refinan y se juntan para formar un cuerpo de doctrina que posea consistencia interna.

Este proceso se pone de manifiesto con claridad en el campo del pensamiento económico. Lo que el siglo había producido hasta entonces había sido confuso y accidental. Existieron anticipaciones brillantes, como la defensa de la libertad de comercio hecha por North. Hubo también tratados que desplegaban notable penetración en el proceso económico, como el *Essai* de Cantillon y los *Principles* de Steuart. Había habido un William Petty, cuyo genio logró formular el problema central del valor. Y de la controversia sobre el dinero y el interés empezaban a surgir ciertas ideas comunes. Mas, a pesar de todo esto, no se había logrado mucho y la confusión subsistía. Petty se preocupó, sobre todo, de las finanzas públicas; sus otras aportaciones estaban ocultas bajo una masa de materiales menos importantes. El título del libro de Steuart era inadecuado, pues carecía del conocimiento de las leyes internas de los procesos sociales. Y hasta el *Essai* de Cantillon no era lo bastante sistemático para presentar al mundo un cuadro coherente del mecanismo económico.

La hazaña suprema de Smith y de Ricardo consistió en poner orden en el estado todavía caótico de la investigación económica. A ese orden se le ha dado el nombre de sistema clásico. Las diferentes escuelas de pensamiento existentes entre los economistas posteriores han elegido este nombre por razones diversas. Algunas veces el calificativo "clásico" se aplica a las doctrinas del sistema para denotar la autoridad indiscutible y general que poseen; otras veces se usa para dar importancia especial a las consecuencias de esas doctrinas en el campo de las políticas; y otras veces aun, para distinguir el sistema de las escuelas críticas (por ejemplo, la romántica) que se desarrollaron después de él y que, para muchos economistas, representan cierta decadencia.

Si quisiéramos resumir las características distintivas del análisis económico contenido en *La riqueza de las naciones* o en los *Principios* de Ricardo, tendríamos que destacar, ante todo, la pene-

tración que revelan en el estudio del mecanismo económico de la sociedad moderna. Sus análisis dejan al desnudo, con extremado rigor, los principios subyacentes en el funcionamiento del sistema capitalista, así como el proceso histórico que lo produjo. A esto añadió Ricardo sus intentos por descubrir la tendencia de la evolución futura del sistema. En segundo lugar, este análisis se distingue también por haber sido el primero en reconocer explícitamente que los fenómenos sociales, e incluso la historia, obedecen a leyes propias que pueden ser descubiertas. Lo que da a la obra de Smith y de Ricardo su carácter científico, fue el conocimiento de una *Gesetmässigkeit* (legalidad, sujección a leyes) interior tan compulsiva en la economía capitalista individualista como lo habían sido en el feudalismo las formas externas de reglamentación. Que hayan sido limitados, como han dicho algunos críticos, en su análisis técnico y en sus opiniones sobre la validez de las leyes particulares que descubrieron, no desdice la grandeza de su obra. Ellos enseñaron a los economistas posteriores la necesidad de un principio unificado para explicar los fenómenos económicos de suerte que cada uno de ellos se relacione con los demás. Aprovechando los cimientos puestos por los fisiócratas, trataron de dar una idea completa del proceso económico, es verdad que abstracta, pero que contenía la esencia de la realidad. Y aunque algunas partes del cuadro tengan que ser pintadas de nuevo, el resto conserva su valor.

No es fácil determinar los límites cronológicos del sistema clásico. Siempre que tengamos en cuenta la obra preliminar de los economistas ingleses de principios del siglo XVIII y de los fisiócratas franceses, podemos hacer que su punto inicial coincida con la obra de Adam Smith. Es más difícil determinar su punto final. Algunos economistas pretenden que no ha terminado y que su tradición está viva en la obra de los pensadores más brillantes de la economía contemporánea. Sin embargo, esto parece ignorar por completo el cambio que tuvo lugar en el pensamiento económico de Inglaterra, ciudadela del clasicismo, a partir de las dos primeras décadas del siglo XIX. Es cierto que el intento de Malthus por destruir los fundamentos del sistema ricardiano fracasaron, y que los principios más importantes de la economía política clásica siguen gozando de considerable autoridad. Los que se popularizaron con facilidad, entraron rápidamente en la conciencia pública. En Inglaterra, y en menor medida en otros países, las condiciones generales eran extremadamente favorables para acoger y adoptar muchas de las ideas clásicas, y su influencia sobre la política económica fue muy grande durante algún tiempo.

En el campo del pensamiento empezaron a manifestarse señales de cambio: en 1821 se publica el libro de James Mill, *Elementos de economía política,* que constituye la última expresión de fe ciega en la escuela ricardiana. Pero ese libro señala ya la inminente disolución del sistema. Después, se hacen más abundantes las pruebas de la decadencia de su autoridad. En Inglaterra y en Francia, los economistas formados en la tradición clásica em-empiezan a sentirse inquietos por contradicciones reales o imaginarias de la doctrina heredada y por sus implicaciones, y comienzan a abrir caminos nuevos. También en ambos países, pero especialmente en Inglaterra, la influencia de la economía política clásica se deja sentir en un sector inesperado: el naciente movimiento obrero; y, como reacción, se deja sentir una poderosa corriente apologética en el nacimiento de una ortodoxia económica. Otra nueva manifestación, particularmente notable en Alemania, es la reacción romántica contra las enseñanzas clásicas en la que reaparecen súbitamente las teorías mercantilistas. Durante casi medio siglo no es posible ya hablar de una sola escuela de pensamiento económico que goce de autoridad universal. Sólo con el advenimiento de la teoría de la utilidad marginal en la década de los setentas, se logra cierta unificación y de nuevo se hace posible considerar una doctrina como la más generalmente aceptada; pero aun entonces, su autoridad ya no es indiscutible ni universal. Sólo tiene preponderancia dentro del pensamiento académico, y su influencia sobre la política no puede compararse a la de la teoría clásica.

La formulación del sistema clásico fue en tan gran medida obra de dos hombres, que nos parece lo mejor concentrarnos por completo en su obra, en las páginas que siguen. El único escritor que, además de Smith y de Ricardo, tomaremos en cuenta en este capítulo es Malthus, mas sólo por la parte de su obra que cae dentro de la tradición clásica. En el capítulo siguiente encontraremos de nuevo a Malthus como crítico importante de algunas de las conclusiones fundamentales de Ricardo.

Puede parecer extraño considerar a Smith y a Ricardo cofundadores de la escuela clásica. Cuando Smith publicó su principal obra económica, Ricardo era un niño de cuatro años. Hasta cuarenta y un años más tarde (veintisiete después de muerto Smith) no publicó Ricardo su tratado. Además, mientras Smith empezó como filósofo, Ricardo entró en el campo de la economía como negociante afortunado que después se hizo político. Aunque la edición definitiva de las obras de David Ricardo abarca nueve volúmenes, su obra principal es un delgado tomo, comparado

con el grueso tratado de Adam Smith. Nada podría ser más diferente que sus planes, métodos y estilos; pero, no obstante todas esas diferencias, los puntos en que están de acuerdo son tan fundamentales, que sus nombres irán por siempre unidos en la historia del pensamiento económico.

2. ADAM SMITH

a) *Las fuentes.* Adam Smith nació en 1723; su padre, escocés, perteneció al cuerpo jurídico militar y desempeñó el cargo de interventor de Aduanas. Recibió su educación en las universidades de Glasgow y de Oxford, y llegó a ser primero profesor de lógica y más tarde de filosofía moral en Glasgow. Después de trece años de enseñanza académica, viajó por Francia durante dos años como tutor del joven duque de Buccleuch, de quien recibió más adelante una pensión considerable que le permitió dedicarse por completo a sus escritos. Sin embargo, en 1778 aceptó el nombramiento de comisario de Aduanas, puesto que ocupó hasta su muerte en 1790.

Estos hechos sobresalientes de su vida pueden explicar algo del método que adoptó en la investigación económica. Adam Smith fue el primer economista académico, y su carrera no es muy diferente de la de muchos economistas de los últimos ciento cincuenta años. A partir de él, la mayor parte de los progresos del pensamiento económico van unidos a la obra de profesores académicos de la materia, muchos de los cuales habían sido filósofos, como el mismo Smith. La influencia académica sobre éste se advierte en el grado mucho más alto de sistematización del pensamiento que alcanzó, en relación con sus predecesores. Cierto alejamiento de los negocios, aunque con conocimiento de ellos, casi parecía necesario en aquella fase del desarrollo del pensamiento económico para completar la transformación de la materia en una ciencia. Y no es sorprendente que haya sido un filósofo moral quien consumó esa transformación, porque en aquel tiempo esta materia estaba formada en gran parte por filosofía política, ciencia política y jurisprudencia. Y ya en su primera gran obra, *Teoría de los sentimientos morales* (1759),* Adam Smith había acusado tanto su interés especial por los problemas de la conducta humana como por los métodos de tratamiento que iban a distinguir sus obras posteriores. Parece que algunas de sus ideas sobre ma-

* Véase Adam Smith, *Teoría de los sentimientos morales,* trad. de Edmundo O Gorman, México, El Colegio de México (1941). [T.]

terias económicas ya estaban formadas antes de ser nombrado profesor en Glasgow.[1] De cualquier modo, de los apuntes de clase de Adam Smith[2] se desprende que entre 1760 y 1764 sus lecciones de filosofía moral comprendían gran número de cuestiones sobre economía; y si no lo supiésemos por otros medios, las pruebas internas nos demostrarían que *La riqueza de las naciones* tardó muchos años en terminarse.

Adam Smith estuvo sometido a muchas influencias durante los veinticinco años o más en que maduraron sus opiniones económicas. Aunque *La riqueza de las naciones* contiene pocas referencias a escritores anteriores y casi ninguna declaración de haberse inspirado en otros, sería fácil demostrar que ninguno de sus rasgos principales es original. La filosofía social en que se basa estaba muy generalizada en aquel tiempo, y Francisco Hutcheson, maestro de Smith, fue uno de sus principales exponentes. De él tomó Adam Smith la fe en el orden natural. La escuela naturalista de filosofía a que perteneció había tenido una tradición ininterrumpida desde los últimos estoicos y epicúreos griegos. Reapareció en las obras de los estoicos romanos, como Cicerón, Séneca y Epicteto, recibió gran impulso en el Renacimiento y la Reforma, volvió a aparecer, en forma modificada, en Bacon, Hobbes y Locke, y llegó a su pleno florecimiento en los escritos de Smith, de los fisiócratas y de los radicales posteriores.

No obstante las profundas diferencias que hay entre ellas, esas escuelas pueden considerarse representativas de una sola línea de pensamiento. Su esencia es la confianza en lo natural, como opuesto a lo inventado por el hombre. Implica la creencia en la existencia de un orden natural intrínseco (como quiera que se le defina) superior a todo orden artificialmente creado por la humanidad. Sostiene que una organización social inteligente no tiene sino que actuar en la mayor armonía posible con los dictados del orden natural. Eso suponía una acción distinta en momentos diferentes; y las políticas que proponían los protagonistas en etapas diferentes parecen contradictorias, vistas retrospectivamente. Sin embargo, su característica común es el principio del cual derivan su autoridad: la superioridad de la ley natural sobre la humana. Ya hemos visto en las obras de los fisiócratas en qué dirección particular se desarrollaba la filosofía de la ley

[1] Dugald Steuart, *Biographical Memoir of Adam Smith* (1811), páginas 90-101.

[2] Adam Smith, *Lectures on Justice, Police Revenue and Arms* (ed. E. Cannan, 1896).

natural a fines del siglo XVIII. En Adam Smith encontraremos una tendencia semilar.[3]

Es más difícil determinar la influencia de la doctrina económica fisiocrática sobre Smith. Indudablemente, conocía los escritos de la escuela y a muchos de sus principales expositores. *La riqueza de las naciones* contiene referencias por lo menos a dos fisiócratas eminentes, Quesnay y Mercier de la Rivière, y el último capítulo del libro IV está dedicado a la crítica de la fisiocracia. Además, a pesar de que el creía en lo contrario, Smith sustentó muchas opiniones muy parecidas a las de los fisiócratas. Tanto en su adhesión al naturalismo como en su interés por el problema del excedente, sigue un camino paralelo al de aquéllos. Por otro lado, es sabido que la parte fundamental de este análisis ya estaba hecha antes de que hubiera tenido oportunidad de adquirir un conocimiento considerable de la fisiocracia. Debemos concluir que la visión general de los fundadores de la economía política francesa no fue fundamentalmente distinta de la de Adam Smith, cosa nada sorprendente habida cuenta de la semejanza del clima político y económico en que aquéllos y éste trabajaron.

No puede ponerse en duda la deuda contraída por Smith con el pensamiento económico inglés que le precedió. Por ejemplo, en su ataque contra el mercantilismo se le anticiparon muchos. Ya hemos visto que hubo muchas opiniones contradictorias entre los escritores del siglo XVII; y los furiosos ataques contra el proteccionismo lanzados por North no hubieran podido ser mejorados ni por el mismo Smith. En la teoría del dinero —que no trata con extensión ni con gran éxito— Smith debe mucho a Hume, Locke y Steuart. Este último parece haberle inspirado también su interés histórico, aunque en vez de usar el método conjetural de Steuart, empleó con eficacia ejemplos realistas. De Petty y de

[3] En una obra reciente que, como todas las suyas, se distingue por una erudición, una belleza de estilo y una sutileza de razonamiento que hoy se encuentran rara vez, el profesor Robbins ha tratado de demostrar que hay una diferencia fundamental entre el utilitarismo y la filosofía del orden natural. (Lionel Robbins: *The Theory of Economic Policy in Classical Political Economy* [1952], en especial pp. 46. *ss.*) La tesis principal de este libro es que los clásicos no fueron ni tan ingenuos (respecto de la acción del estado) ni tan insensibles (respecto de la situación del pueblo) como se les ha pintado con frecuencia. Creo que el profesor Robbins demuestra mucho de lo que se ha propuesto, pero quizás intenta demostrar demasiado. En particular, el argumento secundario sobre la diferencia entre el carácter esencialmente práctico y oportunista del utilitarismo inglés y la forzada filosofía de la ley natural de los economistas franceses, me parece ligeramente exagerado, no obstante su ingeniosidad y lo brillante de la exposición.

Steuart, por no mencionar a otros, Smith tomó no sólo los problemas de las finanzas públicas, sino también algunas de las soluciones. Por ejemplo, un indicio de los cuatro cánones famosos lo encontramos en el *Treatise* de Petty. Por último, y quizá esto es lo más importante de todo, el modo de tratar Smith la cuestión del valor y todos los problemas que se derivan de él, debe mucho al cuerpo de doctrina económica que ya se había desarollado. Como precursores suyos hay que mencionar especialmente a Petty, Steuart y Cantillon.

Ninguna enumeración de las deudas de Smith con otros autores puede disminuir la importancia de su propia obra. Entrelazó todos los hilos de ideas que encontró separados, y en ese proceso transformó su significado; y, cuando menos en un punto —punto fundamental—, su obra significó una revolución en el pensamiento económico.

Para resumir la obra de Smith en unas cuantas páginas, es necesario dividirla de alguna manera. Lo mejor parece distinguir dos aspectos, teniendo debida cuenta de su relación mutua. Éstos son: primero, la filosofía social y política subyacente y los preceptos de política económica que de ella se derivan; y segundo, el contenido económico de carácter técnico. Las opiniones difieren en lo relativo a la importancia de estos elementos constitutivos de *La riqueza de las naciones;* pero la opinión que aquí se ha adoptado es que el segundo tiene más importancia que el primero.

b) *La filosofía política.* Los elementos filosóficos no están presentes en la superficie del análisis de Smith. La obra se divide en cinco libros que tratan, respectivamente, de los problemas de la producción, la distribución y el cambio, del capital, de las diferentes políticas económicas que han seguido en diversas épocas distintas naciones, de los sistemas anteriores de economía política y, finalmente, de las finanzas públicas. Con excepción del brevísimo capítulo segundo del libro I, no hay una parte especial independiente dedicada a estudiar el alcance de la investigación económica en relación con el estudio de la conducta humana en general, ni hay ninguna mención explícita del sistema de filosofía del cual se derivan los principios económicos de Smith. Pero este sistema está muy de manifiesto, e impregna todo el libro más aún que a los escritos de los fisiócratas. Una y otra vez utiliza argumentos particulares para subrayar la suprema bondad del orden natural y señalar las inevitables imperfecciones de las instituciones humanas. Déjense a un lado las preferencias y las restricciones artificiales —dice— y se establecerá por sí solo "el sencillo y obvio

[sistema] de la libertad natural".[4] Además, "ese orden de cosas que la necesidad impone... es... promovido por las inclinaciones naturales del hombre". Las instituciones humanas frustran con excesiva frecuencia esas inclinaciones naturales.[5]

No debemos olvidar que el autor de *La riqueza de las naciones* es también autor de *Teoría de los sentimientos morales;* y no podemos entender las ideas económicas del uno sin algún conocimiento de la filosofía del otro. Según Smith, la conducta humana es movida naturalmente por seis motivaciones: el egoísmo, la conmiseración, el deseo de ser libre, el sentido de la propiedad, el hábito del trabajo y la tendencia a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra. Dados estos resortes de la conducta, cada hombre es, por naturaleza, el mejor juez de su propio interés y debe, por lo tanto, dejársele en libertad de satisfacerlo a su manera. Si se le deja en libertad, no sólo conseguirá su propio provecho, sino que también impulsará el bien común. Este resultado se consigue porque la Providencia ha organizado la Sociedad según un sistema en que prevalece un orden natural. Las diferentes motivaciones de la conducta humana están equilibradas tan cuidadosamente, que el beneficio de un individuo no puede oponerse al bien de todos. El amor propio va acompañado de otras motivaciones, especialmente de la conmiseración, y las acciones que de ahí resultan no pueden sino implicar el provecho de los demás en el de uno mismo. Esta creencia en el equilibrio natural de las motivaciones llevó a Adam Smith a su famosa aseveración de que, al buscar su propio provecho, cada individuo es "conducido por una mano invisible a promover un fin que no entraba en su propósito".[6] Smith, en efecto, se preguntaba si el individuo no favorecía así el interés de la sociedad de modo más eficaz que si se propusiera hacerlo. "Nunca he sabido —dice— que hiciesen mucho bien aquellos afectos a trabajar por el bien público."

Las consecuencias de esta creencia en el orden natural son sencillas. Pocas veces puede ser el gobierno más eficaz que cuando es negativo. Su intervención en los negocios humanos, por lo general, es dañina. Al permitir a cada individuo de la comunidad buscar el mayor provecho posible para sí mismo, éste, obligado por la ley natural, contribuirá al mayor bien común. El sistema natural sólo conoce tres deberes propios de gobierno que, si bien de gran importancia, son "llanos y comprensibles para el enten-

[4] Adam Smith, *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (ed. W. R. Scott, 1925), vol. II, p. 206.

[5] *Ibid.*, vol. I, p. 385.

[6] Adam Smith, *op. cit.*, p. 456.

dimiento común". El primero es el deber de la defensa contra la agresión extranjera; el segundo, el deber de establecer una buena administración de justicia; y el tercero, sostener obras e instituciones públicas que no serían sostenidas por ningún individuo o grupo de individuos por falta de una ganancia adecuada.[7] Paz en el interior y en el exterior, justicia, educación y un *mínimo* de empresas públicas de otro tipo, tales como carreteras, puentes, canales y puertos, son todos los beneficios que puede otorgar el gobierno. Fuera de eso, la "mano invisible" es más eficaz.

Cuando Smith aplica esas reglas del orden natural a las materias económicas, se convierte en un recio adversario de todas las formas de intervención del estado en los negocios ordinarios de la industria y el comercio. El equilibrio natural de las motivaciones opera con la mayor eficacia en los asuntos económicos. Cada individuo tiene el mejor deseo de obtener el mayor provecho posible para sí mismo; pero es miembro de una comunidad, y su búsqueda de ganancias puede ser llevada a cabo únicamente por caminos señalados por el orden natural de la sociedad. Mediante la división del trabajo el hombre aumenta la productividad de su esfuerzo, pero deja también de ser independiente de los demás. El hombre, como miembro de una sociedad, tiene casi constantemente necesidad de la ayuda de los otros, mas es inútil que espere que lo haga sólo por benevolencia. En su deseo de alcanzar sus propios fines, debe apelar al egoísmo de los demás, y no sólo a su conmiseración: "No esperamos nuestra comida de la benevolencia del carnicero, el cervecero y el panadero, sino del cuidado con que atienden sus propios intereses."[8]

El cambio hace posible esta satisfacción simultánea de dos intereses individuales. Todo individuo, al usar su propiedad o su trabajo para su propio beneficio, tiene que producir con fines de cambio, es decir, con fines que determinan todos los otros miembros de la comunidad. Desee o no hacerlo así, está obligado, por su mera condición de miembro del orden social, a conceder un beneficio a cambio del que él recibe. Todos están obligados a poner los resultados de sus esfuerzos "en un depósito común, donde cada individuo pueda adquirir cualquier parte que necesite del producto del talento de otros hombres".[9]

Smith vio en los procesos más complicados de la industria y del comercio el mismo orden inherente que gobierna los actos más sencillos de trueque. En las diferentes ramas del comercio

[7] *Ibid.*, vol. II, p. 206.
[8] Adam Smith, *op. cit.*, vol. I, p. 15.
[9] *Ibid.*, p. 17.

interior, en el comercio exterior, en la relación entre la industria y la agricultura, está vigente el principio de que el orden surge espontáneamente y de que la interferencia sólo traería una disminución del beneficio. "Es máxima de todo jefe de familia prudente nunca intentar producir en casa aquello que le costará más hacer que comprar... Lo que es prudencia en la conducta de cada familia particular, difícilmente puede ser un desatino en la de un gran reino."[10] De esto se deduce que si los bienes pudieran comprarse en el extranjero más baratos de lo que costaría hacerlos en el país, sería desacertado oponer obstáculos a su importación; porque esto llevaría a la industria por caminos menos remunerativos que los que podría encontrar por sí misma.

De nuevo, todas las medidas que el país tomara con intención de favorecer una industria o de suprimir otra, de estimular a la agricultura frente a la industria, o viceversa, serían desacertadas. Los estímulos que llevaran a una industria más capital del que iría a ella de un modo natural, y las restricciones encaminadas a alejar parte o todo el capital de una industria en la cual se emplearía si no mediaran dichas restricciones, estarían mal concebidos. No promoverían el bien social a que estaban destinados, ya que, entorpeciendo la búsqueda individual de la mayor ganancia posible, disminuirían también la ganancia común.[11]

Smith fue, pues, un campeón del *laisser faire* de mayor fuerza aún que los fisiócratas, porque aplicaba el principio sin fundarlo en la opinión de que la agricultura ocupaba una situación especialmente elevada. La universalidad de la teoría le dio su fuerza peculiar. Smith no se contentó con formular un principio abstracto: su objetivo era destruir las condiciones reales que se oponían al principio. Aplicar los principios del naturalismo a la política económica implicaba la lucha contra la aún sólida estructura de la política mercantilista sobre el comercio exterior, contra el cúmulo de reglamentaciones industriales heredadas de los siglos anteriores y contra el intento de añadirles nuevos monopolios y privilegios.

Entre las fuerzas que libertaron el comercio exterior inglés de las reglamentaciones, que suprimieron las prohibiciones, los impuestos excesivos de importación y los tratados comerciales restrictivos, la obra de Adam Smith ocupa un lugar prominente. Parte importante de dicha obra está consagrada a combatir lo que él llamaba el sistema mercantil.

Smith no siempre acertó en sus análisis de las opiniones de

[10] *Ibid.*, p. 457.
[11] Adam Smith, *op. cit.*, vol. II, pp. 205-06.

los escritores mercantilistas si bien su crítica de la política mercantilista fue de lo más penetrante y lúcida. Examinó uno por uno los métodos que se habían usado, o se usaban aún, para manipular el comercio exterior en beneficio de un país determinado, y los encontró ineficaces y dañinos. Desechó subvenciones y restriciones, el sistema colonial y los tratados comerciales junto con todas las demás medidas para asegurar una balanza comercial favorable y una gran existencia de metales preciosos. Demostró que no habían producido ningún beneficio para la comunidad, aunque hubieran acrecentado las ganancias de algunos sectores particulares de la industria y el comercio.

De manera semejante fueron condenadas las reglamentaciones de los salarios y el aprendizaje y de todos los demás aspectos de la producción. El gobierno debiera negarse a establecer ningún privilegio económico especial, y debiera actuar para destruir toda posición monopolista, ya fuera del capital o del trabajo, que los hombres hubieran obtenido por medio de una acción concertada. La conversación de la libre competencia, aun por la acción del estado en caso necesario, era el principal deber de la política económica. Sólo la competencia libre era congruente con la libertad natural, y sólo ella podía asegurar que cada individuo obtuviera la plena recompensa a sus esfuerzos y sumara toda su aportación al bien común.

Los resultados que siguieron a los esfuerzos de Smith fueron extraordinariamente rápidos y completos. La impresión que *La riqueza de las naciones* produjo en los hombres de negocios y en los políticos fue muy grande; pero aunque el apóstol del liberalismo económico hablaba con palabras claras y persuasivas, su éxito no hubiera sido tan grande de no haberse dirigido a un auditorio dispuesto a recibir su mensaje. Habló con la voz de éste, la voz de los industriales que ansiaban acabar con todas las restricciones del mercado y de la oferta de trabajo, restos del anticuado régimen del capital comercial y de los intereses de los terratenientes. Además, la clase de los capitalistas industriales aún no había madurado bastante para gozar de respetabilidad. Smith ofreció a esa clase una teoría que le proporcionaba lo que aún le faltaba. Por el análisis de la actividad económica sobre un fondo de filosofía naturalista, esta teoría dio a la conducta de los futuros líderes de la vida económica un sello de inevitabilidad. Reconocieron en el interés personal que Smith pone en el centro de la conducta humana el motivo que inspiraba su vida cotidiana de negocios, y se sintieron encantados al saber que su deseo de ganancia ya no se consideraría egoísta. Desapareció el constante

recelo de que el comercio fuera un pecado o indigno de un caballero. Esos residuos de ideas platónicas y canonistas fueron echados a un lado, y el hombre de negocios se convirtió, en teoría, en lo que ya era en la práctica: el director del orden económico y político.

Al basar la política económica en una ley natural que implicaba la no intervención del estado, Smith dio también expresión teórica a los intereses esenciales de los hombres de negocios. El industrial veía enormes posibilidades de aumento de la producción y del comercio frustradas por embarazosas restricciones. La abolición de las reglamentaciones del estado y de los monopolios quizá pudiera destruir privilegios particulares, pero favorecía a la clase más progresista de la comunidad, y a la comunidad misma en general. Cuando Adam Smith lanzaba sus invectivas contra los políticos corrompidos, no hacía más que censurar un estado de cosas que conocían bien los hombres de negocios; cuando hacía ver que la mayor parte de las acciones del gobierno se encaminaban a impedir el progreso económico, no hacía sino decir una verdad que sus lectores ya conocían; cuando decía que "en el sistema mercantil el interés del consumidor es sacrificado casi constantemente", y que se consideraba "como fin y objeto último de toda industria y comercio" la producción y no el consumo, también podía decir que no hacía otra cosa que proclamar lo que era manifiesto a todos.[12] La competencia, no limitada por el estado ni por ningún otro organismo, era la primera condición de la expansión y, por lo tanto, finalmente, de un aumento en la satisfacción de las necesidades de todos los individuos de la comunidad.

A menudo se ha dicho que Adam Smith representaba los intereses de una sola clase. Esto es indudablemente cierto no sólo en un sentido histórico, sino incluso subjetivamente. Más tarde veremos que Smith, no obstante su suavidad de expresión, empleaba invectivas muy duras contra los miembros improductivos de la comunidad. Aunque incluía a muchos en esa categoría, es indudable que su ataque principal se dirigía contra la situación privilegiada de quienes constituían los obstáculos más formidables al desarrollo del capitalismo industrial. Pero el éxito de su defensa de un interés particular se debió al hecho de que al mismo tiempo era la defensa del bien común. Esto, en sí mismo, no es una garantía de beneficiencia. El partidarismo se había presentado muchas veces bajo el disfraz de benevolencia y justicia universa-

[12] Adam Smith, *op. cit.*, p. 177.

les; pero esta vez la coincidencia de intereses no sólo fue hábilmente preparada, sino que tenía una sólida base de verdad. El progreso económico dependía del establecimiento de la independencia del capitalismo industrial. Al contribuir a la creación de una estructura económica en que sólo era posible la supremacía de la iniciativa privada, Adam Smith podía pretender con justicia que impulsaba el bienestar de la comunidad entera.

Si en esa época sucedía lo mismo en otros países, es otra cuestión. Ya veremos que tardaron mucho tiempo en aparecer en otras partes escuelas ideológicas análogas. Hay buenas razones para decir que toda la doctrina del liberalismo económico elaborada por Smith no echó raíces tan rápidamente en otros países como en Inglaterra, porque las condiciones peculiares de Inglaterra en vísperas de la Revolución Industrial no se reprodujeron completamente en ellos. Cuando Smith escribía, Inglaterra ya era el país capitalista más avanzado del mundo. Con un gran capital acumulado, se preparaba a lograr y consolidar su preeminencia industrial sobre el resto del mundo. Aunque hasta a mediados del siglo siguiente Inglaterra no pudo llamarse con verdad "el taller del mundo", en tiempos de Smith empezaba ya a alcanzar esa posición, y la política que éste preconizaba iba encaminada a acelerar aquella tendencia. El ataque a las prácticas monopolistas dentro del país, hecho en beneficio de la expansión industrial, se convirtió en parte de la lucha general contra los privilegios, en armonía con gran parte del pensamiento político de la época; el asalto contra el proteccionismo podía también justificarse en términos de los intereses de los consumidores, quienes deseaban bienes más baratos, aunque lo dictasen igualmente los intereses de los manufactureros que deseaban costos de producción bajos que les permitieran hacerse con mercados para la exportación.

La identificación de los intereses particulares con los generales encarnó en un sistema teórico que pretendía tener validez universal y que hacía participar a sus adeptos en una concepción especial de la sociedad y del estado. Implicaba, sobre todo, que había una armonía de intereses de los individuos y de las clases que sólo podía ser perturbada por la adquisición de privilegios, los cuales eran resultado no meramente de los instituciones sociales, sino de acciones urdidas en desafío a la ley natural, es decir, la intervención política. Así se situó al estado en parte fuera y por encima de la sociedad. Su intervención en beneficio de los intereses de un sector era artificial. Si intervenía para crear privilegios, es que se le había manipulado ilegítimamente. La imparcialidad era su verdadera función. No era sino una pieza de

la maquinaria destinada a ciertos fines muy limitados que requerían los intereses de la sociedad en general y no debía permitirse que esa maquinaria cayera en manos de un solo sector de ella.

No desconocía Adam Smith el deseo de los individuos, incluidos los hombres de negocios, de crearse posiciones privilegiadas; pero, sin embargo, creía en la armonía de intereses, porque pensaba qué posiciones privilegiadas sólo podían sostenerse con la ayuda del estado. Sin la intervención del gobierno para ayudarles y con una política activa dirigida a mantener la competencia, los que buscaban privilegios no tenían ningún poder. Smith, como los filósofos liberales posteriores, fue fundamentalmente un optimista. Atribuía a errores de gobierno los males sociales que veía en torno suyo; el pasado histórico no era sino el registro de intentos mal concebidos para reforzar privilegios de ciertos sectores. Elimínense éstos, y todo irá bien. Toda la obra de Smith suponía una fe grande en la posibilidad de libertar al estado de la pesadilla de la influencia de los individuos y de las clases.

La creencia en el orden natural condujo a Smith a criticar la intervención del estado; pero no dudó, sin embargo, de la compatibilidad de la armonía social con la institución de la propiedad privada. Conocía muy bien la relación que hay entre la propiedad y el gobierno. Opinaba que el gobierno civil era necesario ante todo para proteger la propiedad. Era innecesario en las comunidades primitivas porque no existía en ellas ninguna propiedad que pudiera excitar la envidia de los pobres y crear en el rico una sensación de inseguridad. Pero al aumentar la propiedad, el gobierno llegó a ser esencial para salvaguardarla. "El gobierno civil, en la medida en que está instituido para defender la propiedad, en realidad está instituido para defender al rico contra el pobre, o a los que tienen alguna propiedad contra los que no tienen ninguna."[13] Smith también creía que la propiedad era la causa principal de la autoridad y de la subordinación, y que el linaje, la más importante de las otras causas, se fundaba en diferencias originarias de riqueza.

Mas no temía que la existencia de la propiedad privada o que las grandes desigualdades en su distribución pudieran ocasionar ninguna perturbación de la armonía natural. En una sociedad opulenta y civilizada en que la acción del estado se mantuviese dentro de los límites que él había fijado, las grandes fortunas, según le parecía, no tenían por qué crear opresión y explotación. Nadie dependía de la benevolencia de los demás, pues por cada

[13] Adam Smith, *op. cit.*, p. 233.

cosa que uno recibía de los otros, se daba una cosa equivalente en cambio. Además, el libre juego de las fuerzas naturales destruiría todas las posiciones que no se basasen en continuas aportaciones al bien común.

Otros filósofos políticos y otros economistas vendrían después a refinar y desarrollar estas opiniones de Adam Smith, y durante mucho tiempo siguieron siendo cualidades esenciales del pensamiento económico clásico la teoría de la armonía y una visión optimista del desarrollo social. No obstante, el intento de Smith para ligar su análisis económico con su filosofía social no tuvo éxito completo. Su teoría económica, que constituía la base de la posición clásica, contenía elementos que, en otras manos, sirvieron para apoyar una concepción diferente de la sociedad y principios políticos distintos. En la formulación que le dio Ricardo, la teoría de Smith ya pierde algo de sus implicaciones optimistas y armónicas. Empiezan a surgir conflictos potenciales que, interpretados por los críticos, en particular por los socialistas ricardianos, volvieron la teoría contra los mismos intereses cuya defensa había sido la principal tarea de Smith.

c) *La teoría del valor.* El gran adelanto del pensamiento económico que se debe a Smith es la emancipación de las cadenas mercantilistas y fisiocráticas. Durante doscientos años, los economistas habían estado buscando la fuente última de la riqueza. Los mercantilistas la habían encontrado en el comercio exterior; los fisiócratas habían ido más lejos y trasladaron el origen de la riqueza de la esfera del cambio a la de la producción, pero se habían limitado a una sola forma concreta de producción: la agricultura. Adam Smith, construyendo sobre los cimientos sentados por Petty y Cantillon, llevó a cabo la revolución final. El trabajo como tal se convierte con Smith en la fuente del fondo que abastece a todas las naciones "de las cosas necesarias y convenientes para la vida que consumen anualmente".[14] Smith todavía hablaba de la riqueza en el sentido de objetos materiales útiles, como sus predecesores ingleses, pero, al hacerla resultado del trabajo en general, fue llevado a investigar el aspecto social de la riqueza, más que el técnico. La riqueza de una nación, dice, dependerá de dos condiciones: primera, el grado de productividad del trabajo al cual se debe; y segunda, la cantidad de trabajo útil, es decir, trabajo productor de riqueza, que se emplee. El examen del primero de estos factores conduce a Smith a estudiar

[14] Adam Smith, *op. cit.*, vol. I, p. I.

la división del trabajo, el cambio, el dinero y la distribución, en el libro I de *La riqueza de las naciones;* el segundo implica el análisis del capital, el que aborda en el libro II.

Smith empieza su análisis con la división del trabajo, porque desea encontrar los principios que transforman las formas concretas y particulares del trabajo, que producen determinados bienes (valores de uso), en trabajo como elemento social, que se convierte en la fuente de la riqueza en abstracto (valor de cambio). La división del trabajo es para Smith la causa principal de la productividad creciente del mismo. Después de hacer la conocida descripción de su calidad y consecuencias,[15] pasa a investigar las causas que la producen. Aquí es donde hace a la división del trabajo depender de la propensión al cambio o trueque, que considera uno de los principales móviles de la conducta humana. No cabe duda en que, en este punto, Smith confunde causa y efecto. Aunque sea muy cierto que el cambio no puede existir sin la división del trabajo, no es verdad, por lo menos en teoría, que la división del trabajo requiera la existencia del cambio privado. Es lógicamente demostrable que una organización determinada (por ejemplo, la economía de una tribu patriarcal que desconoce la institución de la propiedad privada) puede poseer una tecnología que use la división del trabajo y no practicar el cambio. Y puede demostrarse que han existido comunidades de ese tipo. Adam Smith es culpable de haber otorgado validez para todos los tiempos a las características de la sociedad de su época; consideró como un móvil natural humano y convirtió en un principio universal de explicación, un rasgo de orden social de su tiempo que estaba históricamente condicionado.[16] Pero la finalidad que perseguía era propagandística. Acentuó la influencia del mercado sobre la productividad para demostrar que el libre comercio es un requisito previo del desarrollo de la capacidad productiva, y no sólo para el pleno uso de la capacidad de producción existente.

Pasa después a analizar los elementos que determinan el grado de división del trabajo, y concluye que ese grado está limitado por la extensión del mercado. Desarrolla algunos puntos tratados ya por Jenofonte y más tarde por Petty, y ofrece una descripción de la relación existente entre el circuito del cambio y la división del trabajo que desde entonces se considera como la descripción clásica del asunto.[17] Pone de manifiesto que cuando ambos han alcanzado

[15] *Ibid.*, libro I, cap. I.
[16] *Ibid.*, cap. II.
[17] Adam Smith, *op. cit.*, cap. III.

cierto grado de desarrollo, la dependencia de cada individuo respecto de la comunidad es muy grande. Entonces, todo hombre se convierte "en cierta medida en comerciante, y la sociedad misma se transforma en lo que propiamente puede llamarse sociedad comercial".[18] La eficacia con que esta sociedad realiza sus cambios ahora habituales será muy escasa mientras el cambio se haga en especie. Las conocidas desventajas del trueque llevaron a la adopción de un medio de cambio generalmente aceptado: el dinero. Smith describe la forma en que los metales preciosos fueron elegidos como la mercancía con que había de hacerse el dinero, y traza con brevedad su progreso a través de la historia. Pero esto es sólo incidental. El punto importante a donde conduce el breve estudio del dinero es el problema de "las reglas que los hombres observan de un modo natural en el cambio [de bienes] ya por dinero o uno por otro... Esas reglas determinan lo que puede llamarse el valor relativo o de cambio de los bienes".[19] Por este camino desviado llega Smith al problema central de su investigación económica. Pero el problema ya estaba implícito en el hecho mismo de haber comenzado por abandonar el interés mercantilista y fisiocrático por las formas particulares de la riqueza para considerar la riqueza en general como fenómeno social.

Smith distingue, antes de iniciar el análisis del valor, dos usos de la palabra. Uno, advierte, significa la utilidad de un objeto particular, y lo llama *valor en uso;* el otro se refiere a la capacidad de un objeto para comprar otros bienes: a éste le llama *valor en cambio.* Menciona una paradoja cuyos términos se han hecho famosos: algunas de las mercancías más útiles, como el agua, dice, apenas tienen algún *valor en cambio,* mientras otras, como los diamantes, aunque de poca utilidad, pueden cambiarse por un gran número de otras cosas. Esta paradoja iba a proporcionar el punto de partida a la teorización de los economistas de fines del siglo XIX que al fin condujo a la doctrina de la utilidad marginal. Smith no se interesó por dilucidar las complicaciones del valor de uso. Situó la distinción de los dos sentidos de la palabra "valor" al final del capítulo sobre el dinero, con el fin, a lo que parece, de quitársela de en medio antes de empezar la labor verdaderamente importante: el análisis del valor de cambio. Éste se divide en tres partes: ¿cuál es la medida del valor de cambio de las mercancías, o como le llama también Smith, su precio real o natural? ¿Cuáles son las partes constitutivas de este precio natural? Y, por último,

[18] *Ibid.,* vol. I, p. 23.
[19] *Ibid.,* p. 28.

¿cómo nacen de su precio natural las modificaciones del precio en el mercado de las mercancías? A estos problemas dedica los capítulos v, vi y vii del libro I.

No es fácil hacer un resumen de la ambigua y confusa teoría del valor de Adam Smith. Los economistas que le siguieron encontraron dos o tres vetas diferentes de ideas que Smith no distinguió con suficiente claridad. Expuso la teoría del valor-trabajo, heredada de Petty y Cantillon; pero también le añadió algunos elementos del análisis de Locke acerca de la oferta y la demanda. Y en sus luchas con el concepto de capital y el lugar que ocupa en el proceso económico abandonó su propia teoría del valor-trabajo y legó a las generaciones siguientes lo que llegó a ser principalmente una teoría del costo de producción. Según sus preferencias, los economistas han subrayado uno u otro de estos principios diferentes; pero ni aun los que pertenecen a la misma escuela pueden ponerse de acuerdo en sus interpretaciones de la teoría de Adam Smith. Por ejemplo, un escritor se muestra afanoso por demostrar que la teoría del valor es un progreso hacia la escuela subjetiva a que él pertenece, y critica a Adam Smith por haber concentrado su atención en el valor de cambio (o poder adquisitivo) de las mercancías, con exclusión de su utilidad, que, según dicho autor, es la verdadera causa del valor.[20] Por el contrario, una escritora contemporánea que también pertenece a la escuela subjetivista, encuentra en Adam Smith vestigios del despuntar de ésta. Piensa que, al adoptar el concepto de la riqueza propio del consumidor, planteó el problema de la conexión entre producción y demanda. A la indecisión de Smith en el tratamiento de este problema y a la victoria subsiguiente de la escuela ricardiana, se debió —dice— el que el aspecto de la demanda fuese descuidado en Inglaterra y el que esa parte de la tradición de Smith floreciese en el continente europeo.[21]

Es cierto que la teoría de Adam Smith carece de consecuencia. Pero aunque incurrió, como veremos, en muchas contradicciones, hizo progresos notables en la explicación del valor. Y, en definitiva, su teoría descansa sobre lo que Ricardo destacó como base de su propio análisis: la teoría del valor-trabajo. Por contradictorio que haya sido Smith en su exposición de esta teoría, se atuvo a ella muy estrictamente en una aplicación importante: en su estudio del producto excedente, que era la base de toda ganancia.

Parece cosa sentada que la primera teoría sustentada por Adam

[20] R. Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises*, pp. 65-66.

[21] M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics* (1937), pp. 67-68.

Smith consideraba el trabajo como la única fuente de valor, y la cantidad de trabajo incorporada en cada mercancía como la medida de ese valor. Pero ya aquí empieza la confusión. Su estudio del valor de cambio en *Lectures on Justice, Police, Revenue and Arms* se diferencia poco del de los escritores anteriores que habían adoptado una explicación similar. Al igual que Petty, Steuart y Cantillon, consideraba que el valor de una mercancía estaba determinado por el costo de producir la cantidad de trabajo necesaria para la producción de la mercancía. Ese costo incluía no sólo la manutención del trabajador, sino gajes para la educación y la reproducción. Como sus predecesores, admitía la influencia de la demanda que determinaba la distribución del trabajo de tal manera que el valor y el costo del trabajo resultaran iguales.[22]

En *La riqueza de las naciones* la teoría aparece más desarrollada, pero pierde claridad. En primer lugar, se limita al alcance de la teoría del valor-trabajo y aparece una teoría adicional para explicar otros aspectos de los fenómenos del valor. En segundo lugar, la exposición de la teoría del valor-trabajo, aun en los límites en que Smith admite todavía su validez, es muy confusa. La explicación del valor de cambio en el capítulo v empieza con un análisis de su naturaleza, que se deriva de los hechos sociales de la división del trabajo y del cambio privado. Un hombre es rico o pobre —dice— según la cantidad de cosas útiles que puede obtener. Cuando se ha producido la división del trabajo, su propio trabajo puede abastecerle sólo de unas pocas de esas cosas, y su riqueza dependerá de la cantidad de trabajo de otras personas de que pueda disponer. El valor en cambio de una mercancía que él posee será entonces igual a la cantidad de trabajo que con ella pueda comprar. Smith concluye que el trabajo "es la medida real del valor en cambio de todas las mercancías".[23]

Después sigue inmediatamente otra exposición distinta del origen del valor y su medida, que evidentemente consideraba Adam Smith como una nueva versión de la primera, pero que es completamente distinta de ella, pues procede a medir el valor de una mercancía no sólo por la cantidad de trabajo que con ella puede obtenerse en cambio (o, como él dice ahora, el *valor* de determi- [illegible] tidad de trabajo), sino también por la cantidad de trabajo [illegible] requiere. Estas dos explicaciones subsisten ahora [illegible] y la confusión entre ellas la pone muy

[illegible] *enue and Arms*, ed. Cannan, [illegible]

[illegible] 30.

de manifiesto la afirmación de que la "...riqueza [de un hombre] es mayor o menor precisamente en proporción a la amplitud de esa facultad [de disposición], o a la cantidad de trabajo ajeno o de su producto..., que aquella riqueza le coloca en condiciones de adquirir".[24] En la primera mitad de esta afirmación, el valor en cambio del trabajo es la medida del valor en cambio de otras mercancías; en la segunda mitad, esa medida es la cantidad de trabajo incorporada en una mercancía. Ricardo había de recoger más tarde la segunda explicación. Por otro lado, esta parte de la teoría de Smith sirvió también de punto de partida a una teoría psicológica del valor como consecuencia del costo, que descansa en gran parte sobre el concepto de "desutilidad" y forma parte importante de muchas explicaciones posteriores del valor.

La causa de la confusión de Smith radica en su deseo de acentuar la importancia de la división del trabajo y de los cambios que su introducción trae consigo. "El trabajo —dice— fue el primer precio que se pagó... por todas las cosas."[25] Pero una vez establecida la división del trabajo, ya no es el producto del trabajo propio lo que determina la riqueza, sino la cantidad de trabajo de otras personas de que se pueda disponer con ese producto, es decir, la cantidad de trabajo en general que se puede comprar con la cantidad de trabajo contenida en el producto del trabajo propio. En otras palabras, lo que Smith hizo aquí fue desarollar de nuevo, pero en otros términos, el concepto del valor en cambio como tal, concepto que sólo nace en lo que respecta a la teoría del valor como producto del trabajo cuando éste se ha convertido en un factor social, pues deben ser igualados de algún modo los productos del trabajo de diferentes individuos mediante la división del trabajo y el cambio. Pero Smith aplicó este concepto de una manera que implicaba una ecuación no sólo entre los productos del trabajo, sino también entre el producto del trabajo y el trabajo mismo; y la dificultad inherente a esto le condujo finalmente a formular una teoría diferente del valor.

Antes de pasar a desarrollarla, Smith vuelve a estudiar el dinero. También aquí incurre en cierta confusión. Habla ahora del trabajo como la medida del valor no en el sentido de lo que es inherente al valor en cambio, sino en el sentido de una vara de medir con la que se compara el valor de las mercancías. En este sentido, encuentra que el trabajo no es una medida eficaz. Dice que las mercancías rara vez se cambian por trabajo (y aquí vuelve a apa-

[24] Adam Smith, *op. cit.*, p. 31.
[25] *Ibid.*, p. 30.

recer la confusión antes mencionada), sino por otras mercancías. Por lo tanto, el valor en cambio de las mercancías suele calcularse con más frecuencia por las cantidades de otras mercancías, que son objetos "llanos y palpables", que por el trabajo, que es "una noción abstracta".[26] Una vez iniciado el uso del dinero, lo más frecuente es cambiar las mercancías por él, que se convierte entonces en la medida de valor de uso general. Debido a su confusión respecto del significado exacto de la expresión "medida de valor", Adam Smith considera el dinero de igual categoría que el trabajo, o casi, porque se lanza a buscar algo que posea un valor constante y que, en consecuencia, pueda ser usado como medida eficaz. Descarta el oro y la plata, las mercancías dinero de uso más extendido por estar sujetos a fluctuaciones de valor, es decir, de la cantidad de trabajo que es necesaria para producirlos, o (de nuevo aparece la confusión) de la cantidad de trabajo que con determinada cantidad de ellos se puede adquirir. Vuelve, pues, al trabajo, cuyo valor —dice— no cambia nunca y es "el único patrón definitivo y verdadero con que puede medirse y compararse el valor de todas las mercancías en todos los tipos y lugares".[27] El trabajo se convierte en el precio *real* de las mercancías, y el dinero en el precio *nominal*.

Vemos que la confusión entre cantidad de trabajo y valor del trabajo ha persistido. Parece que el mismo Adam Smith se da cuenta de la dificultad, pues admite que el valor del trabajo (que acaba de considerar invariable), aunque sea siempre igual para el trabajador, parece variar para las personas que lo compran; porque una misma cantidad de trabajo se comprará con unas veces más y otras veces menos mercancías. Smith elude el problema diciendo que no es el trabajo lo barato o caro, sino las mercancías con que se compra. Ahora atribuye a las expresiones precio "real" y precio "nominal" un sentido diferente: el primero es la cantidad de cosas necesarias y útiles para la vida, el segundo la cantidad de dinero que se nos da a cambio de cualquier cosa, incluso de trabajo. Esta distinción es hoy familiar; se usa a menudo en el análisis económico, como, por ejemplo, cuando se distingue entre salario real y salario monetario. Smith no prosigue en esta etapa el estudio del problema del precio real del trabajo, pero, después de estudiar el sistema monetario, las proporciones variables de oro y plata y las fluctuaciones del valor de las mercancías, vuelve a ocuparse de su teoría del valor.

[26] Adam Smith, *op. cit.*, p. 32.
[27] *Ibid.*, p. 33.

d) *La teoría del capital y la distribución.* Las dificultades que Adam Smith encontró desde el principio le hicieron limitar la validez de la teoría del valor-trabajo a las sociedades primitivas. Al comienzo del capítulo VI del libro I la determinación del valor en cambio de las mercancías por la cantidad de trabajo necesario para producirlas, se dice que sólo tiene aplicación en "ese estado primitivo y rudo de la sociedad que precede tanto a la acumulación de acervo* como a la apropiación de tierras",[28] es decir, en los tiempos precapitalistas. Se ofrece el famoso ejemplo del castor y del venado para demostrar que, en una sociedad de cazadores, las mercancías se cambiarán en proporción exacta al trabajo empleado en su producción. Smith señala que en esa etapa del desarollo social todo el producto del trabajo pertenece a los trabajadores. Los que participan en el cambio son todos, pues, propietarios de mercancías que tienen incorporada determinada cantidad de trabajo de sus dueños. Esas cantidades se igualan en el proceso del cambio.

Cuando los productos A y B se cambian con base en su valor, se establece una doble equivalencia. En primer lugar, se cambian dos cantidades iguales de trabajo incorporado en las mercancías. En segundo lugar, una mercancía puede procurarle a su propietario una cantidad de trabajo de otra persona igual a la cantidad de trabajo que él ha empleado en la producción de su mercancía. En otras palabras, Smith ve con claridad que en las condiciones que ha enunciado (es decir, cuando el trabajador es dueño de todo el producto de su trabajo) no se confunden inevitablemente las dos determinaciones del valor de cambio que emplea. El valor del trabajo (la cantidad de mercancías que puede comprarse con una cantidad de trabajo, o la cantidad de trabajo que puede comprarse con una cantidad dada de mercancías) puede considerarse la medida del valor exactamente lo mismo que la cantidad de trabajo incorporado en una mercancía.[29]

Pero si faltan las condiciones postuladas, la situación cambia. Cuando se ha acumulado acervo en manos particulares, sus dueños lo emplearán en hacer trabajar a "gentes laboriosas suminis-

* Traducimos, al tratar de Adam Smith, *stock* por "acervo" y no por "capital", porque en Smith hay una distinción sutil entre los dos términos. El autor de este libro, al hablar de Smith, dice casi siempre *stock*, aunque en el subepígrafe escriba *capital*. La distinción se aclara unas páginas más adelante. [T.]

[28] Adam Smith, *op. cit.*, p. 47.

[29] Karl Marx, *Theorien über den Mehrwert*, vol. I, p. 129. [*Op. cit.*, ed. FCE.]

trándoles materiales y alimentos para sacar un provecho de la venta de su producto o del valor que el trabajo incorpora a los materiales".[30] Cuando se venden las mercancías, su precio no sólo ha de bastar para cubrir los salarios de aquellas gentes laboriosas", sino que también debe aportar algo en concepto de utilidades para sus patronos. El propietario del acervo no tendría interés en emplearlo si no obtuviera una ganancia, ni emplearía una cantidad mayor de acervo en vez de una menor si sus ganancias no fuesen proporcionales a la cantidad de acervo empleada.

Smith desecha la idea de que las utilidades puedan ser meramente un tipo especial de salarios, la recompensa de una clase especial de trabajo: no guardan relación con el trabajo de inspección y vigilancia que su dueño realiza, sino únicamente con la cuantía de su acervo. Las utilidades —dice Smith— son una parte del valor de las mercancías completamente independiente. El trabajador tiene que compartir su producto no sólo con el dueño del acervo, sino también con el terrateniente que obtiene la renta. El valor real de todas las mercancías se resuelve, por lo tanto, en tres partes componentes: salarios, utilidades y renta. Pero esto significa que ya no se puede aplicar la primitiva teoría del valor, pues aunque Smith empieza por decir que el valor de toda mercancía se "resuelve" en esos componentes, no tarda en adoptar una terminología que en realidad equivale a anunciar una nueva teoría del valor. Sigue afirmando que el valor real de cada componente del precio es igual a la cantidad de trabajo de que, con ella, pueda disponerse; pero los salarios, las utilidades y la renta no son sólo las únicas fuentes de ingresos de las diferentes clases de la sociedad, es decir, las formas en que se distribuye el valor de las mercancías, sino que se convierten también en "las tres fuentes originarias... de todo valor en cambio".[31] Con estas palabras Smith formuló una teoría primitiva del valor como producto del costo de producción.

El estudio continúa ahora sobre esta base y pasa a ocuparse de la diferencia entre el precio natural y el precio de mercado. El primero es un precio ni mayor ni menor que la suma de los precios naturales de sus partes componentes. El segundo está determinado por la oferta y la demanda. Los excesos o las deficiencias de la oferta harán que las partes componentes del precio estén por debajo o por encima de sus tipos naturales. Esto ocasionará una disminución o un aumento de la oferta de acuerdo con la de-

[30] Adam Smith, *Wealth of Nations*, vol. I, p. 48.
[31] Adam Smith, *op. cit.*, p. 53.

manda. El precio de mercado tenderá constantemente a ser igual al precio natural. Este último varía con los tipos naturales de salarios, utilidades y renta, y a éstos dedica Adam Smith los capítulos siguientes.

Antes de acompañarle más lejos en su análisis, es necesario, aun a riesgo de incurrir en repeticiones, mostrar por qué abandonó manifiestamente la teoría del valor-trabajo. Lo que Smith encontró difícil fue explicar el origen de ingresos que no fueran los del trabajo. Vio que cuando existen el capital y la propiedad privada de la tierra, el cambio de un producto procura a su propietario (es decir, al capitalista) algo más de lo que ha puesto en la producción de la mercancía ¿Cómo surgió este excedente? A diferencia de los mercantilistas y de Steuart, Smith no lo considera como una garantía resultante de la venta: no creía que surgiera un excedente por el hecho de que una mercancía se vendiera por encima de su valor. Este valor se resuelve meramente en dos partes, una de las cuales va al propietario del acervo. Creía, como los fisiócratas, en la existencia de un *produit net;* pero a diferencia de ellos, lo consideraba como el valor añadido por el trabajador a los materiales, es decir, como producto del trabajo y no como un don o regalo de la naturaleza pero la existencia del capitalista y de su ganancia le hacían difícil sostener que el trabajo era la única fuente de valor y su medida intrínseca. En las condiciones de la producción capitalista la cantidad de trabajo incorporado en una mercancía y el valor del trabajo ya no eran cosas idénticas. Para escapar de estas dificultades Marx se refugió en el concepto adicional de la teoría de la "plusvalía". Smith nunca abandonó por completo la teoría del trabajo; realmente, en su estudio del origen del excedente hace uso constante de ella. Por otra parte, se siente incapaz de aplicarla a su teoría de la distribución y tiene que recurrir a otros métodos de explicación.

Una parte de su teoría de los ingresos de las diferentes clases sociales está de acuerdo con su propia teoría originaria del valor. Aquí distingue con claridad sólo dos clases de ingresos: una, las subsistencias del trabajador; otra, la deducción, como él la llama, del valor producido por el trabajador que se apropian el terrateniente o el propietario del acervo, o ambos.[32] Esta deducción se convirtió después en el punto central del análisis de Marx con el nombre de plusvalía. Es importante subrayar esta relación, ya que suele olvidarse la influencia de Adam Smith sobre Marx en favor de la de Ricardo. En efecto, Smith fue el primero en exponer

[32] Adam Smith, *op. cit.*, p. 66.

el concepto de plusvalía y en subrayar el hecho de que estaba ligada a la producción capitalista. Ricardo, por otra parte, evitó la inconsecuencia de Smith en lo que respecta a la determinación del valor mismo.

Pero aunque este aspecto de la teoría smithiana de la distribución puede considerarse más definitiva y rigurosamente como descendiente en línea lógica directa de sus premisas, no es al que más atención dedica. Empieza con la afirmación de que los salarios, las utilidades y la renta son las tres fuentes originarias del valor en cambio, y después examina la forma en que se determinan. Respecto de los salarios, enuncia en parte una teoría de las subsistencias o del trabajo, y en parte una teoría del costo de producción. En la primera considera el valor natural del trabajo determinado por lo que es necesario para mantener al trabajador más lo preciso para criar una familia y sostener la oferta de trabajo. Esta teoría no difiere mucho de la de Petty y Cantillon, a quienes cita Smith. Añade un estudio de la influencia sobre los salarios de la oferta y la demanda (que no es incompatible con la teoría de las subsistencias), y analiza las causas que las hacen cambiar; pero no logra escapar del todo al círculo vicioso de la teoría del costo de producción.

El abandono de la teoría del valor-trabajo es aún más claro en el estudio de las utilidades del acervo. Aunque ha definido la ganancia como la parte del valor que el capitalista se apropia después de haber pagado los salarios de sus obreros, Smith hace depender la cuantía de las ganancias del acervo total que emplea el capitalista. Reconoce la dificultad de hablar de ganancias como tales (es decir, de una tasa media de utilidades) porque están sujetas a grandes variaciones de tiempo, lugar y tipo de negocio, y dice que el interés del dinero puede proporcionar una clave para la tasa de utilidades. Smith supone que las utilidades determinan el tipo de interés; la máxima era "que siempre que se puede obtener mucho del uso del dinero, se dará mucho por su uso", y viceversa.[33]

Después de examinar diferentes épocas y países, concluye que por lo general los salarios y las utilidades están en razón inversa. El aumento del acervo tenderá a deprimir las ganancias al aumentar la competencia entre sus propietarios; y, al contrario, aumentará la demanda de trabajo y tenderá, en consecuencia, a hacer subir los salarios. Las utilidades deben ser siempre por lo menos "algo más de lo suficiente para compensar las ocasionales pérdidas

[33] Adam Smith, *op. cit.*, p. 91.

a que se expone todo empleo del acervo". No pueden nunca ser mayores que lo que "consuma todo lo que corresponda a la renta de la tierra y sólo deje bastante para pagar el trabajo de preparar y llevar [las mercancías] al mercado, según el salario más bajo a que pueda pagarse en cualquier lado el trabajo: la mera subsistencia del trabajador".[34] Aunque las utilidades pueden fluctuar entre los límites, tenderán a bajar con el progreso de la sociedad. La acumulación de acervo producirá un aumento de la competencia, y (punto que Ricardo desarrollaría después) a medida que se vayan poblando más los países nuevos, habrán de cultivarse tierras menos fértiles y bajarán las utilidades del acerco empleado en ellas.[35]

Smith desarrolla otra teoría de la renta. Primero había hecho de la renta una deducción del valor. Después, se había convertido en un elemento constitutivo del precio análogo a los salarios y las utilidades. Pero en el capítulo dedicado a la renta (libro I, cap. II) se abandonan ambos puntos de vista en favor de un tercero. Dice Smith que la renta "entra en la composición del precio de las mercancías de una manera diferente de los salarios y las utilidades. Los salarios y las utilidades altos o bajos son causa de precios altos o bajos; la renta alta o baja es efecto de éstos".[36] En otras palabras, la renta no participa en absoluto en la determinación del precio, no es una causa, sino un efecto. Y es un efecto que sólo se manifiesta si el precio es más que suficiente para pagar salarios y utilidades. La renta es puramente diferencial. Si el precio del producto de la tierra sólo basta para compensar al capitalista, la tierra no dará renta; si es mayor, el terrateniente, que es un monopolista, podrá privar del excedente al capitalista. El precio dependerá de la demanda. Para algunos productos de la tierra, hay siempre una demanda que hace que su precio sea más alto de lo que basta para llevarlos al mercado; otros productos no tienen esa demanda. Con todas sus inconsecuencias, ésta es la iniciación de la teoría de la renta formulada por Ricardo.

Bastarán unas cuantas palabras para concluir el resumen de las opiniones de Smith contenidas en el primer libro de *La riqueza de las naciones*, que es el más importante. Hace ciertas aportaciones muy interesantes que surgen incidentalmente en la confusa discusión de los temas centrales del valor y la distribución. Por ejemplo, su manera de tratar la competencia, tanto en su relación con el precio de las mercancías como con los salarios y las utili-

[34] *Ibid.*, pp. 98-99.
[35] *Ibid.*, p. 95.
[36] Adam Smith, *op. cit.*, p. 151.

dades, es sumamente brillante y pletórica de ejemplos históricos e hipotéticos muy adecuados. Aquí pisa el sólido terreno de la experiencia y habla con la autoridad de la nueva economía que lo respalda. En consecuencia, estas partes probablemente son las más vivas de todo su análisis.

Su estudio de las diferencias de los salarios y las utilidades en ocupaciones diversas es especialmente bueno. Los economistas posteriores han tenido que desechar muy poco de él, y lo que se le ha añadido no han sido sino retoques que lo han refinado. Toda la teoría de las ventajas netas y de los grupos no competidores se deriva del capítulo x del libro I. Smith demuestra aquí claramente que la competencia entre el capital o el trabajo que buscan empleo tenderá a igualar no las utilidades ni los salarios, sino las ventajas netas; y clasifica y analiza las ventajas no monetarias que se tienen en cuenta para determinar el atractivo relativo de ocupaciones diferentes. La descripción que hace Smith forma hoy parte de todo libro de texto de economía, y por esta razón no necesitamos repetirlo aquí. Ni es necesario tampoco decir nada de su descripción de la forma en que la restricción de la competencia produce desigualdades de salarios y de utilidades, excepto señalar que, como adversario de la intervención del estado, se interesa únicamente en las rigideces del mecanismo de la competencia que la política [económica] urde de modo deliberado.

Otras partes del libro se han visto menos libres de críticas y enmiendas posteriores, pero contienen también aportaciones de importancia. Por ejemplo, hay atisbos de la teoría de la población que ya se encuentra en escritores anteriores y que Malthus desarrolló plenamente.[37] Además, al formular una teoría de la renta anticipándose a Ricardo, Smith hace que la renta diferencial dependa de las diferencias de fertilidad y situación.[38] El análisis de Smith es, en algunos respectos, incluso superior al de Ricardo, pues examina muy minuciosamente las diferentes condiciones en que la propiedad privada de la tierra puede ocasionar la percepción de renta. Todo el estudio es lúcido y nos lleva paso a paso por las diferentes ramas de la agricultura, de las industrias extractivas y de la tierra para construcciones. Smith concluye su capítulo sobre la renta afirmando que el progreso de la agricultura y el crecimiento de la población que siguen al aumento de la riqueza de la comunidad, tenderán a aumentar la participación en el producto que va al terrateniente en forma de renta. El aumento

[37] Adam Smith, *op. cit.*, pp. 81, 152.
[38] *Ibid.*, p. 153.

de población incrementará la demanda de productos agrícolas y elevará el precio de los mismos; se empleará más acervo en la agricultura; aumentará la producción, y lo mismo la renta, pues con las mejoras del cultivo no se necesitará más trabajo, después que los precios hayan subido, que antes. "Por lo tanto, bastará una proporción menor de él [de trabajo] para remplazar, con las utilidades ordinarias, el acervo que emplea ese trabajo. En consecuencia, ha de pertenecer al terrateniente una proporción mayor de él."[39]

El libro II es una ampliación de las ideas expuestas en el I, y contiene dos muy importantes. Trata de la naturaleza del acervo y expone las ideas de Adam Smith sobre la acumulación de capital y su importantísima distinción entre trabajo productivo e improductivo. Menos importante es su estudio del dinero. La parte introductoria pretende explicar las razones de la acumulación de acervo. No lo consigue del todo. Empieza por decir que donde no hay división del trabajo no tiene por qué existir acervo, ya que cada individuo procura satisfacer sus necesidades a medida que se presentan. Una vez introducida la división del trabajo y haberse hecho cada individuo dependiente de todos los demás, debe haber un acervo suficiente para mantener a la gente hasta que hayan fabricado sus herramientas y el producto mismo, y hayan conseguido venderlo. Por otro lado, pasa en seguida a decir que la acumulación debe preceder a la introducción de la división del trabajo, y en realidad nunca llega a decidir cuál es la secuencia exacta.

Encontramos esta indecisión en otro lugar, cuando estudia la acumulación de capital en relación con el aumento de la producducción. En su crítica de la fisiocracia dice que el aumento de la producción anual de la sociedad sólo puede ser consecuencia de la mejora de la capacidad productiva del trabajo o del aumento de la cantidad de éste. Lo primero depende de un aumento de la habilidad y de un uso mayor de maquinaria; lo segundo, del aumento del capital de la sociedad que, a su vez, ha de ser "exactamente igual al monto de los ahorros procedentes de los ingresos, bien de las personas que administran y dirigen el empleo de ese capital, bien de algunas otras personas que lo prestan".[40] Smith afirma aquí que el aumento de la producción depende del aumento de la productividad, y éste último depende, a su vez, del aumento de capital, que es consecuencia del aumento de la producción. Del

[39] *Ibid.*, p. 262.
[40] Adam Smith, *op. cit.*, vol. II, pp. 194-95.

mismo modo, puede obtenerse el aumento de la producción empleando una cantidad mayor de trabajo, pero esto únicamente puede hacerse si hay más capital. Aunque Smith no resuelve este problema, ha introducido mientras tanto un nuevo factor que llega a ser en realidad la principal fuente de acumulación: el ahorro.

El resto de su análisis de la acumulación, la clasificación del capital y el estudio del dinero, dependen por completo de la distinción que establece Smith entre trabajo productivo y trabajo improductivo. Esta distinción, que empezó con los fisiócratas y estaba implícita en las ideas mercantilistas (es inherente a toda búsqueda de las "causas" de la riqueza) siguió siendo una de las partes más importantes del pensamiento clásico. Aunque más tarde se la consideró con frecuencia como un mero resto de escolasticismo, formaba parte integrante de la teoría del valor y del excedente. La confusión a que después dio lugar se debió a la naturaleza de la exposición que Smith hizo de ella.

En todo el capítulo III del libro II se mezclan dos definiciones independientes del trabajo productivo e improductivo. Desde el principio mismo aparecen esas dos definiciones: "Hay una clase de trabajo que aumenta el valor del objeto al que se incorpora; hay otra que no produce ese efecto." E inmediatamente, como por vía de ampliación de lo anterior, se dice: "Así, el trabajo de un manufacturero, por lo general, añade al valor de los materiales sobre los que trabaja el de su propio mantenimiento y el de la ganancia de su amo."[41] Así pues, se define el trabajo productivo como aquel que crea valor, y también como aquel que crea un excedente para el patrono. A esta confusión se suma otra: Smith define también el trabajo productivo como aquel que "se fija e incorpora en algún objeto particular o mercancía vendible", y esto le lleva a considerar como productivas las actividades que producen bienes materiales y a excluir todos los servicios.

Tenemos, pues, tres definiciones que no son necesariamente compatibles: una se relaciona con la producción de bienes materiales; otra, con la creación de valor, y la tercera, con la producción de un excedente. Esta tercera concuerda con el análisis que el propio Smith hace del valor en cambio y de la producción capitalista. Asimismo, es la que continúa y desarrolla la tendencia de las ideas del mercantilismo y de la fisiocracia. Aquél había hecho hincapié sobre el comercio exterior mediante el cual puede un país aumentar su acervo de metales preciosos. Esto

[41] Adam Smith, *op. cit.*, vol. I, p. 335.

creó un movimiento inflacionario que estimuló a la industria a expensas del trabajo, debido al tiempo que media entre el alza de precios y el alza de salarios. Los fisiócratas habían ido más lejos, y habían hablado del *produit net* que iba a los propietarios de la tierra. Smith amplió el concepto hasta incluir en él todo trabajo que creara un excedente que pudiera recompensar al propietario del acervo.

Sólo puede haber acumulación de capital ocupando trabajo productivo en el sentido expuesto. Y el capital es sólo aquella parte del acervo que se usa para poner en movimiento trabajo productivo, es decir, trabajo que remplazará y aumentará la inversión originaria. Por otra parte, los trabajadores improductivos se mantienen de ingresos (*revenue*).[42] El motivo que apartó a Adam Smith de esta definición y lo llevó a las otras dos fue, probablemente, su deseo de controvertir la importancia que los fisiócratas concedían a la agricultura. Su mismo progreso sobre la opinión que consideraba estériles a los dedicados a la industria y el comercio, dio lugar a contradicciones que sólo pudieron superarse gradualmente. La insistencia de Smith sobre la naturaleza material del resultado del trabajo productivo es un residuo de la primitiva noción metalista que confundía la riqueza con el dinero.

Pero Smith mantiene en gran parte su primera definición. En ella se funda su división del acervo en capital (la parte destinada a producir un ingreso) y el resto, que se reserva para el consumo inmediato. El primero se divide, a su vez, en capital circulante y fijo, según la forma en que se emplee para poner en movimiento trabajo productivo. La distinción no está establecida con cuidado suficiente para evitar confusiones. La misma definición del trabajo productivo está implícita también en la exposición que hace Smith del comercio exterior y de la relación entre dinero y capital. Esto es así sobre todo en lo que concierne al comercio exterior. Si se emplean oro y plata para comprar en el extranjero artículos de lujo tales como vinos y sedas, se fomenta la prodigalidad y no aumenta la producción. Si, por el contrario, se emplean en importar materias primas, herramientas y provisiones para ocupar trabajo productivo, se fomenta la industria y, aunque aumenta el consumo, el valor de dicho consumo se reproduce con ganancia.[43]

No necesitamos detenernos en el resto de *La riqueza de las naciones*. Los libros III y IV, que contienen una relación histórica

[42] *Ibid.*, p. 337.
[43] Adam Smith, *op. cit.*, p. 295.

del progreso de la riqueza, de las diferentes políticas económicas y la crítica al mercantilismo y a la fisiocracia, tienen interés principalmente por las opiniones librecambistas que expresan y de las cuales ya hemos hablado. El libro V trata de las finanzas públicas, y en él expone Smith ideas sobre las partidas de gastos públicos que considera legítimas de acuerdo con su opinión general sobre las funciones de gobierno. Hay en estas partes muchas observaciones interesantes, pero no son tan importantes para nuestros propósitos como la filosofía general en que se basan. El estudio de Smith sobre las formas de recaudar los ingresos públicos ha constituido el punto de partida de toda la teoría liberal posterior sobre tributación. Formula aquí sus cuatro máximas famosas acerca de la tributación: igualdad, certidumbre, conveniencia y economía. Demuestra que, en última instancia, todos los impuestos (y, por lo tanto, todos los que se mantienen con su producto) los pagan los tres ingresos de la sociedad o, de acuerdo con su primer análisis del valor, los salarios o la plusvalía. Examina uno tras otro la renta, las utilidades y los salarios. Pensaba que si el precio de las provisiones y la demanda de trabajo no variaban, los capitalistas deberían pagar los impuestos directos sobre los salarios. Pero los capitalistas tratarían de resarcirse cargando un precio mayor al consumidor. Si esto fuera imposible, decaería la demanda de trabajo.

Smith no parece ser partidario de los impuestos sobre las utilidades. Creía que el interés, como elemento de las utilidades, no era una base de tributación tan adecuada como la renta de la tierra, porque es muy difícil conocer con precisión la cantidad de acervo que un hombre posee y porque el dueño puede retirarlo fácilmente si el impuesto fuese muy gravoso. En cuanto a la parte de las utilidades que constituía una compensación del riesgo, no era suficiente, porque generalmente sólo es una cantidad moderada y porque ningún capitalista pagaría el impuesto y seguiría empleando su capital. Trataría de trasladar la incidencia del impuesto, que caería al fin de cuentas sobre el consumidor, el terrateniente o los que prestan dinero a interés. Así pues, sólo queda el impuesto sobre la renta de la tierra. Es indudable que Smith, como los fisiócratas antes que él y Ricardo después que él, era partidario del impuesto sobre la renta de la tierra. "Tanto las rentas de los solares como las rentas de las tierras, son tipos de rentas de que disfruta el dueño, en la mayor parte de los casos, sin que medie atención o cuidado por su parte. Aun cuando se recabe parte de estos ingresos para sufragar los gastos del estado, ello no implica perjuicio para ninguna clase de actividad econó-

mica... Las rentas de la tierra y de los solares son, quizá, entre todas, las especies de ingresos que mejor se acomodan a soportar el peso de un gravamen particular establecido sobre ellas."[44]

La anterior reseña de la obra de Adam Smith se concentró en la médula de su análisis, en el cual encontramos muchas contradicciones. Mas, a pesar de ellas, y quizá por ellas, el desarrollo ulterior del pensamiento económico hubiera sido imposible sin él. Smith acotó el campo de la investigación económica de tal suerte, que todos los pensadores que le sucedieron se guiaron por los mojones que erigió: producción, valor, distribución. La estructura de la ciencia económica quedaba firmemente establecida.

Pero, además de esos logros, la obra de Adam Smith posee una significación más profunda que estriba en sus implicaciones filosóficas y sociales. Ya hemos visto que formuló la primera exposición sistemática de la armonía de los intereses sociales y que implantó en la ciencia económica una tradición utilitaria. Sin embargo, su análisis económico reveló también dónde y cómo pueden brotar antagonismos entre los intereses sociales. Smith no atacó directamente los intereses de los terratenientes; la oposición a éstos no era aún la cuestión cumbre que llegó a ser en los días de David Ricardo. El objetivo principal del ataque de Smith era todavía el comerciante monopolista. Vivió y pensó en términos de aquella sociedad de transición del siglo XVIII que tenía ya su capitalismo industrial, pero en la cual la industria no estaba suficientemente desarrollada para preocuparse por el trabajo barato y, en consecuencia, por los alimentos baratos. La teoría del valor-trabajo y la del excedente, que se encuentran en los dos primeros libros de *La riqueza de las naciones*, revelan una posible pugna entre diferentes clases, y esto persiste, no obstante la posterior exposición que hace Smith de una teoría del costo de producción que podía ser usada para que todas las clases reclamaran el derecho a un ingreso, al hacer de ellas fuentes de valor.

Esta dicotomía persiste en dos escuelas económicas posteriores a Smith: una continúa la tradición de armonía y distingue tres factores que cooperan en la producción; la otra desarrolla la teoría de la explotación. Ambas pueden reclamar validez, ya que se apoyan en Smith, quien no desarrolló una teoría del valor consecuente consigo misma. Puede argüirse que en aquella etapa del desarrollo económico el movimiento de los ingresos de las diferentes clases sociales no era aún el problema económico central. No era necesaria una teoría del valor para responder a la clase de

[44] Adam Smith, *op. cit.*, vol. II, p. 373.

preguntas que Smith se planteaba. Se contentó, pues, con formular algunas generalizaciones empíricas que ponen de manifiesto los factores que interesan a una teoría completa. Pero sus formulaciones pudieron ser interpretadas después de diferentes maneras. Si habló de una mano invisible que hacía que todo el mundo contribuyera al bien común, también desmintió su teoría de la armonía con sus ataques contra la situación económica de los trabajadores "improductivos". Condenó fieramente la prodigalidad de los príncipes y de los ministros, y si no atacó las instituciones que mantenían todo el aparato del gobierno, justicia y educación, no se mordió la lengua al expresar su opinión respecto a su imimportancia económica. "El soberano —dijo—, con todos los funcionarios que le sirven, tanto judiciales como militares, todo el ejército y toda la marina, son trabajadores improductivos... En la misma clase hay que incluir algunas de las profesiones más graves y más importantes y algunas de las más frívolas: sacerdotes, abogados, médicos, hombres de letras de todas clases, cómicos, bufones, músicos, cantantes y danzantes de ópera, etc."[45] No podía expresarse de manera más consecuente la nueva opinión sobre la estructura social. La producción capitalista es el fundamento de la sociedad, todo lo demás descansa sobre ella.

En una ocasión por lo menos se permite Smith estudiar directamente los intereses de las diferentes clases y su relación con el bien de la comunidad en general.[46] Tiene en mala opinión la calidad intelectual y el carácter de los terratenientes. Obtienen sus ingresos sin trabajar (en otra ocasión dice que "les gusta cosechar donde no han sembrado"),[47] y, por lo tanto, ignoran a menudo su propio interés y son incapaces de comprender las consecuencias de cualquier medida de política que pueda proponerse. Sin embargo, sus intereses no pueden ser opuestos a los de la comunidad en general, porque las rentas suben con el aumento general de la riqueza. El interés del obrero también está ligado con los intereses de la sociedad, aun cuando no sea capaz de comprenderlo. Por otra parte, los intereses de quienes viven de utilidades pueden muchas veces oponerse al provecho común, porque las utilidades tienden a disminuir a medida que la sociedad se enriquece. Los capitalistas son, al mismo tiempo, más capaces que cualquier otra clase para apreciar sus propios intereses y, por lo tanto, siempre es sospechosa su actitud hacia la política pública. Cualquier pro-

[45] Adam Smith, *op. cit.*, vol. I, p. 356.
[46] *Ibid.*, pp. 261-65.
[47] Adam Smith, *op. cit.*, p. 50.

posición que venga de ellos "procede de una clase de hombres cuyos intereses no son nunca exactamente los mismos que los del público, clase a la que generalmente le interesa engañar y hasta oprimir al público, y que, por tanto, lo ha engañado y oprimido en muchas ocasiones".[48]

Sería Ricardo quien desarrollaría estos elementos que Smith esbozó en una teoría de la evolución económica con fuertes posibilidades de conflicto entre intereses económicos encontrados.

3. Ricardo

a) *Ricardo y Smith.* Nos hemos ocupado extensamente de Smith por dos razones: se le reconoce universalmente como fundador de la economía política clásica, y tanto los discípulos como los críticos se han basado en él. Fue también el primero en desarrollar todas las categorías que forman el contenido de la controversia económica posterior, y los economistas que le siguieron pueden ser estudiados más fácilmente con referencia a su obra. Al mismo tiempo, es importante evitar que la exposición detallada de la teoría de Smith, en contraste con la breve reseña de la de Ricardo, sea causa de comparaciones desfavorables para este último.

David Ricardo es, sin duda alguna, el principal representante de la economía política clásica. Continuó con el trabajo iniciado por Smith tanto como le fue posible sin tomar el camino que lo alejara de las contradicciones que le son inherentes. Quizá sea ésta la razón de que algunas veces se le hayan negado importancia o se le reconociera de mala gana. Jevons estaba convencido de que Ricardo había dado un giro erróneo a la investigación económica; el norteamericano Carey consideraba los *Principios* como fuente de inspiración de agitadores y perturbadores de la sociedad; y un escritor contemporáneo que alaba grandemente a Smith ha llegado hasta calificar a la obra escrita de Ricardo "la producción de un agente de bolsa judío iliterato", caracterizada por cierta "sutileza judía" congénita.[49] Este juicio no se basa en ninguna prueba. Ricardo, que escribió cincuenta años después que Smith, mostró una penetración mayor en el funcionamiento del sistema económico; pero en cuanto a sutilezas (¡cualquiera que sea el demérito que haya en ello!), el escocés no va a la zaga del judío. En opinión de

[48] *Ibid.*, p. 265.
[49] A. Gray. *The Development of Economic Doctrine*, p. 172.

sus contemporáneos nacionales y extranjeros, Ricardo era la primera figura de la ciencia. Su gran adversario, Malthus, su discípulo James Mill, y el hijo de este último, John Stuart Mill, hablan con el respeto y la admiración más grandes del hombre y de su obra.

David Ricardo (1772-1823) procedía de una familia de judíos holandeses asentada en Inglaterra, aunque él abjuró de la fe judía en edad muy temprana. Fue, como su padre, agente de bolsa y, después de haber amasado una gran fortuna en poco tiempo, terrateniente y miembro del Parlamento. Su retiro virtual de los negocios le permitió dedicarse a empresas intelectuales desde joven, y aunque aún lo era cuando murió, dio al mundo los principales resultados de sus estudios. Su obra más importante, *The Principles of Political Economy and Taxation,** fue publicada por primera vez en 1817, y su tercera edición, la definitiva, en 1821. Además escribió gran número de ensayos (el más conocido de los cuales es *The High Price of Bullion,* publicado en 1810), cartas y notas que contienen aportaciones de importancia. Existe una reciente edición completa de sus obras,[50] que pone a disposición de los estudiosos un cúmulo considerable de material nuevo, sin que por ello haga probable una rectificación fundamental de la opinión ya formada sobre las aportaciones de Ricardo. Lo único que logra es aumentar la admiración que uno profesa a los talentos de aquel hombre (por ejemplo, el vol. V, que contiene los discursos parlamentarios).

Ricardo carecía de todas las ventajas de una educación académica como la que había tenido su gran predecesor. Como resultado de ello, los *Principios* son obra menos pulida que *La riqueza de las naciones,* y no forman parte de manera tan clara de una filosofía social general. El estilo de Ricardo es más condensado y exige más atención del lector. Su exposición pocas veces ofrece el alivio de aquellas digresiones históricas y aquellas disquisiciones filosóficas que confortan a los lectores de Adam Smith, aunque puedan servirle al autor para eludir obstáculos analíticos. La forma en que Smith expone sus ideas hace que su libro pueda ser leído con gusto por cualquier persona culta no especializada en materias económicas. Ricardo, sin educación académica, era un científico en sentido más estricto. Escribía para sus colegas los economistas, y su mayor influencia la ejerció sobre ellos.

Parece que era necesario un cambio de método para dar un paso adelante en el descubrimiento de las leyes básicas de la estructura

* *Principios de economía política y tributación,* FCE, México 1974.

[50] *The Works and Correspondence of David Ricardo* (ed. P. Sraffa, 1951-55), 11 vols. [*Obras y correspondencia de David Ricardo,* FCE, México].

económica. El riguroso método deductivo que con frecuencia se atribuye a Ricardo, remplazó a la mezcla de deducción e historia, mucho menos austera que había practicado Smith. Hay mucho razonamiento *a priori* en los *Principios*. Hay el supuesto del *homo œconomicus* que lucha siempre por lograr la mayor satisfacción posible; hay postulados acerca de la estructura social, tales como la existencia de la competencia; y los ejemplos, por lo general, son hipotéticos y no históricos. En general, el lector de libro respira el aire muy enrarecido de la abstracción.

Sin embargo, el método no había cambiado mucho. El *homo œconomicus* tiene una vida tan activa en las páginas de Smith como en las de Ricardo. Aun en la demostración de Smith, la actuación de la mano invisible pierde gradualmente su carácter providencial y llega a depender del hecho social de la competencia. Y si Ricardo volvió al método del "supongamos", lo hizo porque las categorías económicas esenciales, que Smith y sus predecesores habían tratado laboriosamente de extraer de la suma total del desenvolvimiento histórico, ahora estaban disponibles en su manifestación abstracta. Además, con toda su aparente abstracción, Ricardo era esencialmente un pensador práctico: su teorización se refería siempre al mundo de su época, que conocía muy bien.[51]

En la teoría del valor y la distribución encontramos la principal aportación de Ricardo. Empieza con el valor, y le dedica el más largo de sus capítulos. Tampoco nos deja lugar a dudas sobre su interés por la distribución. En el prefacio de la primera edición empieza afirmando que todo el producto se divide entre las tres clases de la comunidad, que las proporciones de esa división varían en las diferentes etapas de la sociedad, que "el principal problema de la economía política es determinar las leyes que regulan esa distribución", y que hasta ahora se ha dado "muy poca información satisfactoria acerca del curso natural de la renta, las utilidades y los salarios".[52] Hace mayor hincapié aún sobre este punto en una carta a Malthus. Frente a la definición que da éste de la economía política como investigación de la naturaleza y causas de la riqueza, arguye que "más bien debiera llamársele investigación de las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren en su formación".[53]

[51] Véase S. N. Patten, "The Interpretation of Ricardo", en *Quarterly Journal of Economics*, 1893, pp. 322-52. Esto lo pone también de manifiesto el estudio de sus numerosas contribuciones a las controversias públicas y parlamentarias de su tiempo.

[52] D. Ricardo, *Principles of Political Economy and Taxation* (ed. Everyman, 1926), p. 1.

[53] *Letters of Ricardo to Malthus, 1810-1823* (ed. Bonar, 1887), p. 175.

Ricardo se interesó por los problemas que había planteado Smith sin lograr resolverlos. Quería descubrir las relaciones existentes entre las diferentes clases de la sociedad, y la dinámica del sistema económico. Encontró la clave en el fenómeno más sorprendente del sistema económico: el valor en cambio. Su análisis de las causas del valor tenía la misma finalidad que la teoría fisiocrática: descubrir el origen del producto excedente, y la consiguiente clasificación de las diferentes actividades y clases de la sociedad y de las diversas políticas en relación con la producción, la acumulación y la distribución de dicho producto excedente. La estructura de los *Principios* no está en armonía con el propio interés de Ricardo. El razonamiento está con frecuencia mal ordenado. La distinción entre valor en uso y valor en cambio, someramente estudiada en el capítulo I, ocupa, en diferentes formas todo el capítulo XX. Los capítulos II y III, que contienen la famosa teoría de Ricardo sobre la renta, se completan con varios capítulos posteriores que discuten las opiniones de Smith y de Malthus. Los estudios sobre el precio, la oferta, la demanda y el comercio exterior ocupan varios capítulos no sucesivos. Los salarios y las utilidades, estudiados en los capítulos V y VI, son puestos en claro en el penúltimo capítulo (añadido en la tercera edición), que trata de la maquinaria; y dedica a problemas secundarios de tributación un número desproporcionadamente grande de capítulos.

b) *La teoría del valor y la distribución.* Vista la ausencia de un plan lógico, parece conveniente exponer la teoría de Ricardo bajo los siguientes epígrafes: primero, teoría del valor; segundo, teoría de los salarios, las utilidades y la renta; tercero, teoría de la acumulación; y, por último, teoría del desarrollo económico. Para completar el cuadro deben añadirse unas palabras acerca de las teorías ricardianas sobre el dinero, la banca y el comercio internacional.

Para comprender cómo amplió Ricardo la teoría del valor, es importante recordar la posición en que la dejó Smith. Había luchado éste con el problema de la determinación del valor por el trabajo (es decir, el tiempo real de trabajo empleado en producir una mercancía) y su determinación por el valor de la fuerza de trabajo. En la producción pre-capitalista, este dualismo no tenía importancia, porque podía demostrarse que los dos factores eran idénticos: el valor de una cantidad de trabajo incorporado en una mercancía era igual al valor del dominio o mando sobre la misma cantidad de trabajo. Pero en la producción capitalista, el valor del trabajo que el capitalista compra es mayor que la cantidad de trabajo incorporado en los salarios que paga por él. Así aparecía

un excedente que se apropiaba el capitalista. Podía encontrarse una salida posible arguyendo que en la producción capitalista la identidad postulada desaparecía, y que en el cambio de capital por trabajo asalariado el capital recibe un valor superior al que da. Éste fue el argumento elegido por Marx.

Smith no desarrolló esta teoría de la explotación; en su lugar, recurrió a una explicación que reconoce otros factores, además del trabajo, como productores de valor. Ricardo se enfrentó a una dificultad parecida, y su solución que eludió la conclusión a que llegó Marx, representa un paso adelante en relación a Smith. Supera al primero porque es más consecuente: se niega a limitar la validez de la teoría del valor-trabajo a la era precapitalista, y la proclama deliberadamente el principio fundamental y universal, y pasa a examinar hasta qué punto son compatibles con ella los diferentes aspectos de la economía capitalista.

Empieza por referirse a la distinción establecida por Smith de los dos usos de la palabra valor. Admite que es esencial la utilidad para que una mercancía tenga valor en cambio, pero la rechaza como medida de ese valor. El valor en cambio, se deriva de la escasez o del trabajo. Las estatuas y los cuadros raros tienen un valor que no se mide por la cantidad de trabajo que originariamente se empleó en ellos. Pero ésas son mercancías relativamente sin importancia en un sistema capitalista. La inmensa mayoría de las que el hombre usa pueden multiplicarse casi ilimitadamente. En las sociedades primitivas su valor se determina "casi exclusivamente" por "la cantidad relativa de trabajo empleado en ellas".[54] Ricardo descubre la confusión que hay en la exposición de la teoría que hace Smith y concluye que es "la cantidad relativa de mercancías que produciría el trabajo lo que determina su valor relativo presente y pasado, y no las cantidades relativas de mercancías que se dan al trabajador a cambio de su trabajo".[55]

Pero tampoco Ricardo está libre de confusión. Afirma que la determinación de ese valor relativo de las mercancías ayuda a determinar cómo se producen variaciones en la proporción en que se cambian las mercancías, y en otro lugar habla de los valores relativos de las mercancías. Sin embargo, el valor relativo como él lo llama, puede cambiar en medida igual para dos mercancías si la cantidad de trabajo necesario para producirlas cambia en la mismo proporción, dejando así inalterado su valor relativo (la proporción en que se cambian). Ricardo parece no haberse dado

[54] D. Ricardo, *Principles* (ed. Everyman), p. 6.
[55] *Ibid.*

cuenta de este doble significado. Afirma que lo que le interesa son las variaciones del valor relativo de las mercancías, y no su valor absoluto (o real). Pero es evidente que su propia teoría del valor-trabajo se refiere precisamente a ese valor absoluto. Esta confusión entre el valor determinado (por el trabajo) y la proporción de cambio fue utilizada más tarde por Bailey en su ataque contra Ricardo.

Ricardo trata de demostrar que el trabajo crea el valor tanto en las condiciones de producción capitalista como en las primitivas. En la sección 3 del capítulo I afirma que el valor lo determina no sólo el trabajo presente, sino también el pasado, incorporado en los instrumentos, las herramientas, los edificios, etc. El equipo empleado en la producción representa tanto trabajo acumulado que como entra en el valor del producto a medida que se le usa. La cuestión de la propiedad, es decir, de las condiciones sociales concretas de producción, no afecta al resultado. El valor sigue siendo determinado por el trabajo presente y el acumulado, pertenezca este último al trabajador o no. La única diferencia está en que, en el último caso, el valor del producto que se apropia el capitalista se divide en dos partes, una que cubre los salarios del trabajador, y otra que forma las utilidades del capitalista.

De esta suerte, Ricardo aborda de una vez en el problema de la ganancia y en el de los salarios, y se encuentra ante el dilema que había obligado a Smith a abandonar la teoría del trabajo como fuente de valor. Ricardo trata estas cuestiones de una manera oscura y desordenada. Su solución depende de sus teorías sobre los salarios y las utilidades; pero aunque no trata estas materias hasta más adelante, anticipa ya sus resultados en las secciones del capítulo I que tratan de la ley del valor en la producción capitalista. El propósito ostensible de las secciones 4 y 5 es hacer ver cómo los cambios en el valor del trabajo (o sea los salarios) producen cambios en el valor de las mercancías, debido al uso, en distintas proporciones, de capital de distintos grados de durabilidad, y a los diferentes períodos de rotación del capital. En otras palabras, aquí trata de ciertas modificaciones en la ley del valor cuya posibilidad había negado al principio, en oposición a Smith, pero que parece haber considerado con creciente interés y a las que concedió cada vez más espacio en las sucesivas ediciones de sus *Principios*.

Cualquiera que fuera su intención primera, Ricardo no demuestra en esas secciones que las variaciones del valor tengan nada que ver en realidad con los cambios en los salarios. Demuestra, sin embargo, que, suponiendo una tasa media de ganancias

y un nivel medio de salarios (establecidos ambos de acuerdo con leyes que formula más adelante), la existencia de estructuras desiguales de capital (proporciones de trabajo y capital), aunados a los demás factores mencionados, llevará a la necesidad de modificar la ley del valor. Unas mercancías se cambiarán a un valor mayor, otras a uno menor. En cuanto determinado por la cantidad de trabajo necesario en la producción, el valor ya no es idéntico al precio del mercado; éste es igual a los salarios que paga el capitalista y a la tasa media de utilidades que tiene que ganar si ha de seguir empleando su capital. Lo que en realidad hace Ricardo, es plantear un problema nuevo que no llegó a resolver. Marx, basándose en la teoría ricardiana, volvió a considerar este problema y formuló la distinción entre valores y precios de producción. Pero también ésta, como veremos, no superó la contradicción y, por lo tanto, no ofreció solución alguna.

En este punto, debemos añadir las afirmaciones contenidas en el capítulo IV, "Sobre el precio natural y el precio de mercado", y en el capítulo XXX, "De la influencia de la oferta y la demanda sobre los precios". Ponen de manifiesto una vez más la confusión de Ricardo entre valor (determinado por el trabajo) y precio, que depende del promedio de utilidades. Surge una diferencia entre ambos debido a las diferencias en las estructuras de capital. Pero las fluctuaciones que le interesan a Ricardo son las de los precios de mercado debidas a los cambios en la oferta y la demanda. Esta incapacidad en particular para hacer ver cómo surgen las discrepancias entre precio y valor persiste en la teoría de la renta. Sin duda se debe a la influencia de Adam Smith, contra cuyas opiniones sobre el problema del valor en la producción capitalista luchaba Ricardo. Esto explica también por qué muchos economistas posteriores afirmaban no ver en la obra de Ricardo más que una teoría del valor como consecuencia del costo de producción, y por qué les fue posible eliminar por completo la teoría del valor como producto del trabajo.

La teoría ricardiana de los salarios y las utilidades también contiene una mezcla de aciertos y de errores. En el capítulo sobre salarios, Ricardo considera el trabajo como una mercancía cuyo valor debe determinarse del mismo modo que el de cualquier otra mercancía. Su "precio natural" es el "necesario que permite a los trabajadores, uno con otro, subsistir y perpetuar su raza sin incremento ni disminución". Esto, a su vez, depende "de la cantidad de alimentos, productos necesarios y comodidades de que por costumbre disfruta".[56] En otras palabras, ésta es una

teoría de la subsistencia en la que se ha introducido el factor social e histórico del hábito. El precio de mercado del trabajo puede ser distinto de su precio natural, según la oferta y la demanda; pero siempre tenderá al precio natural, que está determinado por el nivel habitual de subsistencia.

La teoría ricardiana de los salarios se asienta sobre el principio de que la población tiende a crecer con el aumento de los medios de subsistencia, principio que había sido plenamente desarrollado por Malthus. Si los salarios se mantuviesen por encima del precio natural durante algún tiempo, la oferta de trabajo aumentaría y los haría bajar de nuevo. Un aumento incesante de los salarios dependería de un aumento constante de la demanda de trabajo, y sólo podría producirse por una acumulación perpetua de capital. Era ésta una manera de que los trabajadores aceptaran la insistencia ricardiana en la acumulación; aunque con el factor "costumbre" Ricardo introducía una nueva variable que debía ser pulida todavía si el sistema había de perdurar. Ricardo no llevó adelante este punto; no obstante, su teoría llegó a formar parte de su opinión sobre el desarrollo económico.

A pesar de la diversidad de argumentos, Ricardo determina los salarios de una manera bastante congruente con la teoría del valor-trabajo. Afirma que el valor del trabajo comprado por el capitalista está determinado por la cantidad de trabajo incorporado en las mercancías que constituyen las subsistencias del trabajador. No bien ha planteado el asunto tiene que enfrentarse a la misma dificultad que Adam Smith encaró. Según la teoría del valor-trabajo el cambio de mercancías implica el cambio de cantidades iguales de trabajo incorporado en ellas. Esta equivalencia parece desaparecer cuando se cambian capital y trabajo. Los salarios reales que se pagan al trabajador (es decir, las mercancías que compra) poseen un valor inferior al de la mercancía que produce para el capitalista. Ricardo había señalado con claridad que Smith se había encontrado con dificultades por haber seguido usando como equivalentes las expresiones "cantidad de trabajo" y "valor del trabajo", cuando, como ocurre en la producción capitalista, ya no lo son. Ricardo salva la dificultad sencillamente alegando que el valor del trabajo es variable, "por afectarlo, como a todas las demás cosas, no sólo la proporción entre la oferta y la demanda, que varía uniformemente con cada cambio de las condiciones de la comunidad, sino también el precio va-

[68] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 52.

riable de los alimentos y otros artículos de primera necesidad en que se gastan los salarios del trabajo".[57]

Pero ésta no es, en realidad, una solución. No explica el origen de la ganancia del capitalista, y supone también dejar una gran laguna en la estructura de la teoría del valor-trabajo en la medida en que entra en juego el valor mismo del trabajo (como lo llama Ricardo). En la producción capitalista el trabajo asalariado es una mercancía como otra cualquiera; en realidad, su existencia como mercancía es condición esencial del capitalismo. Formular una teoría del valor y después hacerla inoperante en su aplicación más importante, era una contradicción en la obra de Ricardo que sus adversarios no tardaron en descubrir y que esgrimieron para destruir la teoría entera. La formulación que Ricardo le había dado, le hacía imposible resolver el problema. Más adelante veremos por qué recurso trató Marx de escapar a la dificultad de Ricardo sin abandonar la teoría del valor-trabajo.

Ricardo intentó mantener la teoría del trabajo sin dejarse llevar a una teoría de la explotación, como hizo después Marx. Haciendo el valor de las mercancías dependiente del trabajo pasado tanto como del presente y afirmando que el valor del trabajo variaba (lo cual implicaba el abandono de su primitiva teoría de los salarios) creyó incorporar el capital a su sistema y haber encontrado una explicación de las utilidades. Al mismo tiempo creyó haber evitado el considerar el capital como agente productor, como había hecho Smith. Pero cuando llegó a tratar de las utilidades aceptó tácitamente gran parte de la teoría de Smith.

Parece que con el tiempo se fue dando cuenta más clara de la dirección en que esa teoría le llevaba, y al final estuvo a punto de decir que el capital era productor de valor. Casi lo admite en una carta a McCulloch escrita en 1820: "Algunas veces pienso —dice— que si tuviera que escribir otra vez el capítulo sobre el valor... reconocería que el valor relativo de las mercancías estaba regido por dos causas en vez de una, a saber, por la cantidad relativa de trabajo necesaria para producir las mercancías en cuestión, y por la tasa de utilidades durante el tiempo en que el capital permaneciese inactivo, y hasta que las mercancías fuesen llevadas al mercado". Pensaba que la teoría de la distribución quizá pudiera separarse de la teoría del valor. "Después de todo, los grandes problemas de la renta, los salarios y las utilidades hay que explicarlos por las proporciones en que se divide el producto total entre terratenientes, capitalistas y trabajadores, problemas que no se

[57] *Ibid.*, p. 8.

relacionan esencialmente con la doctrina del valor."[58] Aquí advertimos de nuevo que la diferencia entre precios y valor, causada por la existencia de diferentes estructuras de capital, iba llevando a Ricardo a una teoría del valor como consecuencia del costo de producción. De hecho llega a afirmar que una diferencia de valor es "solamente la justa compensación por el tiempo en que no hubo utilidades".[59] El único punto adicional de importancia que Ricardo trata en relación con las utilidades, consiste en demostrar cómo tiende la competencia a establecer una tasa uniforme de utilidades atrayendo capital a los negocios que rinden una tasa superior a la media y apartándolo de los que dan utilidades inferiores a la media. Sólo cuando llega a su dinámica reaparece un concepto de las utilidades más en armonía con la teoría del valor como producto del trabajo.

A fin de consumar el rescate de la teoría del trabajo del dilema smithiano, Ricardo tiene también que excluir a la tierra de la creación de valor. Por otro lado, no tenía por qué evitar conclusiones hostiles a los intereses de los terratenientes. Si era su propósito (también inherente en *La riqueza de las naciones*) admitir la productividad del capital, Ricardo estaba también mucho más decidido que Smith a presentar como económicamente injustificadas las reivindicaciones de la clase terrateniente. La teoría de la renta que de ahí resultó refleja ambos propósitos.

Los rasgos importantes de la teoría ricardiana de la renta son la negación de la renta absoluta y la explicación de la renta diferencial. La exclusión de la renta absoluta era esencial para que la teoría del valor fuera coherente. La existencia misma de la renta le parecía a Ricardo que implicaba que el producto de la tierra se cambiaba por más de su valor en comparación con los artículos manufacturados. Y no podía admitir esto. ¿Cuál era, pues, la explicación de la indudable existencia de un ingreso derivado de la propiedad de la tierra? La respuesta se encuentra en su conocida teoría de la renta diferencial. Construyendo sobre los cimientos sentados por Smith, demostró que había circunstancias en las que no existía renta.

Dadas las diferencias en la fertilidad del suelo y en su situación respecto de los mercados, el costo de producción de los productos agrícolas variará. Sin embargo, el precio de esos productos ha de ser lo bastante alto para cubrir el costo de producción más elevado (es decir, el costo de producción en el suelo menos fértil) en que,

[58] *Letters of David Ricardo to J. R. McCulloch* (ed. T. H. Hollander, 1895), p. 72.

[59] D. Ricardo, *Principles*, p. 23.

dada cierta demanda, se haya de incurrir para crear la oferta necesaria. La producción en la peor tierra no hará más que cubrir el costo, y éste será igual al precio. En mejor tierra aparecerá un excedente que irá al propietario de la tierra si la trabaja por sí mismo, o que obtendrán para él los arrendatarios, debido a la competencia entre éstos para obtener las mejores tierras. Esta teoría explicaba no sólo la existencia de la renta en determinadas condiciones y su ausencia en otras, sino que hacía de la renta un mero excedente y la eliminaba como causa determinante del valor. Por añadidura, explicaba las diferencias en el monto de las rentas producidas por tierras diferentes.

Esta manera de superar la dificultad fue, ciertamente, de mayor éxito que el método adoptado por Ricardo para resolver la cuestión del capital. Además esta teoría de la renta tenía la ventaja de permitirle despotricar contra los intereses de los terratenientes.[60] La renta seguía siendo un excedente, y en su exposición de los cambios que con el transcurso del tiempo sobrevienen en las proporciones de los ingresos de las tres clases sociales, Ricardo concluyó que la parte que va a la renta crecía constantemente. Esta teoría se convirtió en las manos de los pensadores posteriores (y lo fue también, en cierta medida, en las de Ricardo) en un arma nueva y poderosa contra los intereses de los terratenientes. Los defensores de la renta se vieron obligados, a partir de entonces, a subrayar su elemento constitutivo, el interés del capital gastado en las mejoras de la tierra, que Ricardo había mencionado ya.

Sin embargo, subsistió la teoría diferencial para explicar por qué había diferencias en la renta aun cuando el capital invertido fuera el mismo. Y esta teoría diferencial implicaba la noción de un excedente y de un incremento no ganado.

Sin embargo, analíticamente, en los términos del propio sistema teórico de Ricardo, la teoría diferencial no era del todo satisfactoria.

Se basaba en la frecuente confusión entre valor (cantidad de trabajo) y precio (salarios más utilidad media). Únicamente identificando ambas cosas pudo Ricardo concluir que en las tierras más pobres (sin renta) en que el precio es igual al costo, el producto se vende en su valor y se cumple la teoría del valor como producto del trabajo. Abandonada la falsa identidad entre precio y valor, el problema de hacer encajar la renta en dicha teoría persistió.

[60] D. Ricardo, *Essay on the Influences of a Low Price of Corn on the Profits of Stock* (1815), *passim*.

c) *La teoría del desarrollo económico.* Hemos de estudiar ahora en qué forma aplica Ricardo sus teorías de la distribución y del valor al análisis de los problemas dinámicos. Aunque no la desarollara de un modo sistemático, su exposición de los efectos de la acumulación del capital sobre los salarios, las utilidades y la renta, ejerció sobre el pensamiento económico subsiguiente una influencia más profunda aún que el resto de su obra. Aparte de que inevitablemente implica problemas muy debatidos de bienestar social, tiene importancia también porque se orienta hacia la cuestión de las crisis económicas que poco después de la época de Ricardo iniciaría una carrera plena de altibajos en la historia del pensamiento económico.

Ya en *La riqueza de las naciones* se encontraban indicios de una teoría del desarrollo económico. Smith había demostrado que el promedio de las ganancias tendía a bajar con el progreso económico. La acumulación creciente de capital traía consigo una competencia creciente entre los capitalistas, y esto reducía las utilidades. Ricardo no acepta esta opinión, e intenta demostrar que la acumulación sólo tendería a reducir las utilidades en ciertas circunstancias.

En primer lugar, Ricardo tiene que descubrir por qué, después de todo, varían las utilidades. Dice que el precio del trigo lo determina la "cantidad de trabajo necesario para producirlo con esa parte del capital que no da renta". El precio de los artículos manufacturados sube o baja de acuerdo con la cantidad de trabajo necesario para producirlos. El valor total de los artículos manufacturados y del trigo producido en tierras que no dan renta, se divide en dos partes únicas: utilidades y salarios. A continuación viene un pasaje de importancia vital: "Si suponemos que tanto los cereales como los bienes manufacturados se venden siempre a un precio uniforme, las utilidades serían altas o bajas proporcionalmente a que los salarios sean altos o bajos. Pero supongamos que el precio del cereal aumenta, por necesitar mayor cantidad de mano de obra para su producción; esta causa no hará subir el precio de aquellos bienes manufacturados en cuya producción no se requiera una cantidad adicional de mano de obra. Entonces, si los salarios continuasen iguales, las utilidades de los fabricantes permanecerían iguales, pero si, como con toda seguridad acontece, los salarios aumentasen a causa del alza de precio de los cereales en ese caso sus utilidades necesariamente tendrían que disminuir."[61]

[61] D. Ricardo, *Principles,* p. 64.

Así pues, Ricardo usa su teoría de la renta diferencial, su teoría de los salarios de subsistencia y su propia versión de la teoría del valor-trabajo para demostrar que las utilidades y los salarios están en razón inversa. De ahí se sigue que si bien la competencia tenderá a establecer una tasa uniforme de utilidades, la acumulación de capital reducirá la tasa únicamente cuando la acompañe un alza de los salarios. En otras palabras, la población ha de crecer más despacio que el capital y la demanda de trabajo ha de aumentar en mayor proporción que su oferta, para que las utilidades se reduzcan a consecuencia del alza de los jornales. La teoría de la población demuestra que es imposible el exceso permanente de la demanda sobre la oferta. Ricardo sostiene, sin embargo, que las utilidades tienden a bajar, pero por otra razón. Como para él las utilidades y los salarios están en razón inversa, el motivo de que aquéllas se reduzcan hay que buscarlo en una circunstancia que haga subir a éstos. Con arreglo a esta teoría, los salarios subirán si sube el valor de las mercancías que constituyen la subsistencia del trabajador. Pero el valor de los artículos manufacturados ha de bajar con la mejora progresiva de la productividad del trabajo. De este modo, sólo quedan los alimentos, y aquí se recurre a la teoría de la renta para que proporcione una explicación, que se reduce a: "la única causa suficiente y permanente del alza de los salarios es la dificultad creciente de proporcionar alimentos y artículos de primera necesidad a un número cada vez mayor de obreros".[62]

La teoría de la renta diferencial implica que, a medida que aumentan la población y la demanda de alimentos, hay que ir cultivando tierras cada vez menos fértiles (o situadas menos favorablemente). Esta inferencia se expresó en la "ley de los rendimientos decrecientes" y formó la base de la teoría malthusiana de la población. Significa que, a pesar de sus referencias a los efectos reductores de la renta de algunas mejoras agrícolas,[63] Ricardo seguía creyendo en una disminución progresiva de la fertilidad de la tierra y en una subida continua del precio de los alimentos. Pensaba que los salarios nominales tendrían que ir subiendo para mantenerse al nivel del costo ascendente de las subsistencias, si bien los salarios reales no necesitaban subir. La renta subiría constantemente, y con la misma constancia bajarían las utilidades.

Ricardo pinta un cuadro pesimista del futuro. Y, lo que es más, destruye implícitamente la armonía de los intereses sociales que Smith se había tomado el trabajo de establecer. El interés

[62] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 197.

[63] *Ibid.*, pp. 40, 42 *ss.*

del terrateniente se opone ahora no sólo al del obrero y del industrial, sino que también entra en pugna con el interés general de la sociedad. Exige que el precio de los alimentos suba constantemente, mientras que los capitalistas y los obreros desean un costo bajo de las subsistencias. "Los tratos entre el terrateniente y el público no son como los del comercio, en que puede decirse que ganan tanto el comprador como el vendedor, sino que en aquéllos toda la pérdida es para una de las partes y toda la ganancia para la otra." Aunque muchas de sus conclusiones fuesen adversas a los intereses de los terratenientes, Adam Smith aún identificaba los intereses de éstos con los de la sociedad. La teoría de la renta de Ricardo lleva a una conclusión más brutal. "El interés del terrateniente es siempre opuesto al del consumidor y el manufacturero... Interesa al terrateniente que aumente el costo de producción del cereal, lo cual no favorece al consumidor... ni al industrial... Por lo tanto, todas las clases, excepto los terratenientes, serán perjudicadas por la subida del precio del cereal."[64]

Es cierto que este pronóstico descansaba en una interpretación engañosa de la teoría diferencial de la renta. Aunque se cultiven tierras cada vez más pobres a medida que la sociedad progresa, la aplicación de la ciencia a la agricultura puede compensar el agotamiento del suelo utilizado. La "ley de los rendimientos decrecientes", sobre la cual basó Ricardo la teoría de la renta y Malthus la de la población, no es aplicable, evidentemente, a circunstancias de cambio. Como han advertido economistas posteriores, expresa una relación formal en un estado ideal de equilibrio estacionario, y contiene cierta verdad histórica únicamente en los casos muy raros en que la técnica no cambia. Además, la teoría de la renta diferencial no exige que la fertilidad de la tierra disminuya continuamente, sino que se basa sólo en la existencia de tierras de fertilidad diferente. Es posible que la fertilidad general aumente sin modificar las fertilidades relativas de las diferentes calidades de suelo. Por lo tanto, podría bajar el precio de los productos agrícolas y al mismo tiempo subir la renta. Hay, sin embargo, aspectos de la teoría ricardiana de la tendencia ascendente del precio de los alimentos que algunos economistas contemporáneos consideran válidos en gran parte. Particularmente en ciertas teorías sobre la tendencia a largo plazo en las condiciones en que los países industriales y agrícolas intercambian sus productos, parece revivir algo del sistema ricardiano.

El otro aspecto de la teoría de Ricardo sobre la evolución eco-

[64] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 225.

nómica, la baja de la tasa de utilidades, tenía también cimientos poco sólidos. La tendencia a bajar de la tasa de utilidades sólo puede ser cierta si de verdad las utilidades estuviesen en razón inversa de los salarios. Ricardo mismo, en su estudio del capital, se había dado cuenta vagamente de que podían distinguirse dos categorías independientes: la tasa de utilidades, que guarda relación con el capital, y el excedente, que consiste en la diferencia entre el valor de una mercancía y los salarios que el capitalista pagó a los obreros que la fabricaron. Pero no prosiguió la distinción y concluyó que si los salarios bajaban, las utilidades subían, y viceversa, sin advertir que esto no se aplica necesariamente a la tasa de utilidades.

Pero los defectos analíticos de la teoría de Ricardo no importaron para sus efectos sobre el pensamiento y la acción políticos. Ricardo era una librecambista y un creyente de la competencia tan fervoroso como Adam Smith, y con su teoría de la renta había proporcionado a la doctrina del librecambio un problema concreto a estudiar. Los intereses de la sociedad exigían un precio bajo para el trigo, y, sin embargo, parecía inevitable el alza, sobre todo en vista de la que se había observado durante las crisis de las guerras napoleónicas; y el único modo de retrasarla era conseguir una oferta lo mayor posible, principalmente de países en los que la fertilidad del suelo no había disminuido de un modo apreciable. La abolición de las Leyes de Granos en beneficio de la baratura de los alimentos y de costos industriales bajos, se basaba ahora en un análisis económico y se convirtió en el objetivo librecambista.

La doctrina de la renta se convirtió también no sólo en una importante arma teórica en la campaña contra las Leyes de Granos, sino que fue la base del impuesto único y de la nacionalización de la tierra que propusieron reformadores sociales posteriores. Además, una vez que se admitió la posibilidad de un conflicto entre los intereses particulares y los generales, y que la explotación era inherente a una forma de propiedad, se hizo posible criticar en términos parecidos otras formas de explotación. Así, los socialistas ingleses posricardianos y Marx empezaron donde concluyó Ricardo y, en la medida en que sacaron sus armas intelectuales de él, la acusación de Carey que hemos citado más arriba contiene, por lo menos, un elemento de "retrospección".

En el sistema de Ricardo tienen su lugar otras dos cuestiones relacionadas con la acumulación de capital: la sobreproducción y las crisis. Los *Principios* de Ricardo no dicen mucho de ninguna de ellas. Como escribía en una época en que el capitalismo no

había llegado aún a la madurez, tenía poco que decir de las crisis. Había presenciado las perturbaciones de las guerras napoleónicas y se vio obligado a tratar el problema de las fluctuaciones en la actividad económica, pero sólo le dedica un breve capítulo que titula significativamente "Sobre los cambios repentinos en los canales del comercio". En él atribuye esos cambios a circunstancias fortuitas y no a una causa inherente al sistema económico. La guerra, los impuestos, la moda, alterarán la relativa lucratividad de las diferentes ramas de la producción, tanto en el país en que actúan esos factores como en los que mantienen con él relaciones comerciales. El trabajo y el capital tendrán que transferirse y habrá miseria hasta que el sistema económico se haya adaptado a las nuevas circunstancias. Los países ricos, que tienen grandes cantidades de capital invertidas en la industria manufacturera, encontrarán esos cambios más penosos que los países pobres. Incluso la agricultura se verá afectada por las guerras y por los cambios que provocan en la exportación e importación de productos.

Como Ricardo consideró ajenas al sistema económico las causas de las fluctuaciones, era natural que afirmara también que el sistema no tenía tendencias intrínsecas al desequilibrio. En este respecto aceptaba la teoría, que aribuyó al economista francés Jean Baptiste Say, de que no podía haber nunca en un país una sobreproducción general o un abarrotamiento de capital. Esta opinión llegó a ser parte muy importante de la tradición clásica. La defensa que Ricardo hizo de ella lo complicó en una polémica con su amigo Malthus, que es una de las más famosas en la historia del pensamiento económico. La controversia reveló una divergencia importante y una crítica de la posición clásica y, por lo tanto, nos ocuparemos de ella en el capítulo siguiente.

El resumen que en él hacemos pone de manifiesto que Ricardo, en conjunto, fue un fiel partidario de la teoría del mercado que entonces prevalecía. Sin embargo, hay que señalar algunas diferencias importantes entre él y sus contemporáneos menos destacados. Ya hemos visto que, según Ricardo, el progreso económico, al traer consigo una baja en la tasa de utilidades, implica una disminución del incentivo para acumular. Esta consecuencia de la teoría del desarrollo económico no es directamente incompatible con la forma en que Ricardo había aceptado la ley de Say. Sin embargo, coloca la complacencia de Ricardo ante el hecho de que fuera imposible un abarrotamiento o sobresaturación de capital, en una situación un tanto precaria. En la versión de Ricardo de la ley de Say encontraremos que la baja en la tasa de

utilidades como acompañamiento de la acumulación de capital es sólo un fenómeno transitorio causado por el retraso en la afirmación del principio de población. Pero sabemos que también sostiene que hay una tendencia histórica a la baja de la tasa de utilidades producida por la acción del principio de los rendimientos decrecientes. Vemos, pues, que Ricardo va más allá de las tautologías de Say e intenta formular la teoría del mercado de un modo que está más en armonía con los hechos fundamentales de la economía capitalista del lucro.

Otra de las doctrinas de Ricardo que podemos mencionar aquí se relaciona también con la teoría del nivel, desarrollo y fluctuación de las actividades económicas. Nos referimos a su teoría sobre los efectos del progreso técnico. En la tercera edición de sus *Principios,* publicada en 1821, añadió un capítulo nuevo titulado "De la maquinaria". En él expone opiniones que contradicen teorías corrientes en la época y de las cuales él mismo, según nos dice, había sido partidario anteriormente. La teoría clásica de la cual disentía Ricardo era un corolario de la ley del mercado de Say. Era una respuesta al antagonismo con que se acogió en los siglos XVIII y XIX la difusión del uso de maquinaria. Se afirmaba que los temores de los obreros carecían de fundamento. Habría penalidades pasajeras, pero, a la larga, el aumento de la maquinaria no podía ser sino beneficioso. El aumento de la maquinaria, se decía, aumentará la productividad del trabajo, y con ella la oferta de mercancías. Según la ley de Say, también aumentaría inevitablemente su demanda, y así los desplazamientos de mano de obra no serían sino temporales; era inevitable, a la larga, la reabsorción de la mano de obra ya en las mismas industrias o en otras; y, como consecuencia definitiva del progreso técnico, había que esperar un aumento de la producción total de la industria. Esta opinión, con retoques y correcciones, dominó a lo largo del siglo XIX la corriente principal del pensamiento económico. Sin embargo, Ricardo, que se aferró (si bien con cierta inconsecuencia) a la ley de Say, abandonó este importante corolario.

Su opinión sobre la maquinaria puede resumirse del modo siguiente. Empieza por subrayar la fuerza motriz de la producción capitalista, o sea, la esperanza de obtener utilidades que anima al empresario particular. La introducción de maquinaria —dice— estará determinada por los efectos que de ella se esperan sobre las utilidades o, según sus palabras, sobre el producto neto más bien que sobre el producto bruto de la industria. Valiéndose de un ejemplo aritmético, muestra que un aumento de maquinaria puede conducir al aumento del producto neto con una disminución si-

multánea del producto bruto. Esto significa, por supuesto, que con la introducción de nuevos procedimientos técnicos puede producirse un desplazamiento permanente de mano de obra. Ricardo concluye que "el incremento de la producción neta de un país es compatible con una disminución de la producción bruta" y que "la opinión sustentada por la clase trabajadora de que el empleo de maquinaria redunda frecuentemente en detrimento de sus intereses, no se funda en el prejuicio o el error, sino que está conforme con los principios correctos de la economía política".[65]

Los economistas posteriores han observado que la conclusión de Ricardo sólo es válida a corto plazo. El economista sueco Knut Wicksell, sobre todo, sostuvo que a la larga el desplazamiento de trabajadores de las empresas que emplean procedimientos que economizan mano de obra, haría bajar los salarios y que volvieran a ser lucrativas algunas empresas que siguieran empleando los métodos antiguos.[66] Pero ciertas observaciones del mismo Ricardo desviaron hacia otro nivel el centro de la discusión. Como para resumir y subrayar su primera conclusión, añadió algunas opiniones tomadas de una obra entonces reciente de John Barton. *Observations on the Circumstances which Influence the Conditions of the Labouring Classes* (1817). Volviendo a su teoría del desarrollo económico, dice que "con cada incremento de capital y de población, el alimento subirá en general..." Esto producirá una "elevación de los salarios, y cada alza tendrá tendencia a restringir el capital ahorrado en una proporción mayor que con anterioridad al empleo de maquinaria." Así, "la maquinaria y la mano de obra están en competencia constante, y la primera puede frecuentemente no ser empleada hasta que suba la mano de obra."[67] Ricardo afirma de este modo que la tendencia histórica de la acumulación de capital implica un cambio en las proporciones en que éste se emplea. Según él, "con cada aumento de capital se emplea una mayor proporción de éste en maquinaria". En cuanto a la demanda de trabajo "continuará aumentando con el incremento del capital, pero no en proporción a ese incremento; la relación será, por necesidad, decreciente".[68] Ricardo ya había admitido que, completamente aparte del problema del aumento del producto neto, la manera como se consume un producto neto de determinada cuantía afectaba a la demanda de trabajo. Afirmaba que era preferible que los capitalistas empleasen sus ganancias en

[65] D. Ricardo, *op. cit.*, p. 383.
[66] K. Wicksell, *Lectures on Political Economy* (1936), vol. I, p. 13.
[67] D. Ricardo, *Principles*, p. 386.
[68] *Ibid.*, p. 387.

trabajo improductivo ("criados o sirvientes") que en artículos de lujo. Pues si bien el producto bruto sería el mismo en uno y otro caso, el disponer del producto neto en la primera forma y no en la segunda aumentaría la demanda de trabajo. Parece, por consiguiente, que si, como el mismo Ricardo hizo, generalizamos la cuestión para ponerla de acuerdo con el problema de que trata la ley de Say y procuramos precisar los efectos de la acumulación de capital sobre la demanda de trabajo, la relación entre el producto bruto y el producto neto, a la que primero dio gran importancia, deja de tenerla. Por otra parte, queda abierta la puerta para una exploración ulterior de los cambios que ocurren en la estructura ocupacional de la población y de las formas nuevas en que surge la demanda al progresar la economía mediante la acumulación de capital.

Así, en este respecto, no menos que en lo que se refiere al punto originario de la teoría del mercardo, Ricardo dejó seriamente quebrantada la autorregulación automática del sistema clásico. Ha estado de moda en los últimos años considerar la obra de Ricardo como la exposición más clara de la creencia contenida en la teoría clásica de que el sistema económico lograba automáticamente el empleo total de la mano de obra y el equilibrio del mercado a través del tiempo, y que no eran posibles las fluctuaciones de la actividad económica o un estancamiento prolongado. Un examen más atento revela, no obstante, que el análisis de Ricardo, por ser más penetrante que el de sus contemporáneos, fue con mucho la exposición menos tautolológica de aquellas creencias clásicas. Dejo planteados muchos problemas a los que pudieron ligarse muchas teorías subsiguientes. Las relativas a la sobreacumulación y al subconsumo, presentadas por Malthus y Sismondi y por muchos escritores del siglo XIX que se estrellaron contra el sólido muro de las tautologías de Say y Mill, hubieran encontrado un adversario menos intransigente en la teoría de Ricardo. Del mismo modo, muchas teorías contemporáneas sobre el desempleo tecnológico o sobre las desproporciones en la estructura de la producción tienen sus orígenes en las opiniones expuestas por Ricardo.

Aunque sean importantes dentro de sus campos respectivos, las otras teorías de Ricardo no afectan a su posición general y pueden resumirse en pocas palabras. Refiérense esas teorías al dinero, la banca y el mecanismo de los pagos internacionales. Ricardo fue llevado a estudiarlos por las cuestiones apremiantes del día. Había presenciado los grandes trastornos monetarios consecuencia de las guerras y visto la suspensión de los pagos en metálico en 1797, la gran depreciación del papel moneda y la importante alza de

precios que la precedió. En *The High Price of Bullion,* publicado en 1809, en vísperas de aparecer el famoso informe del Bullion Committee, explicó que aquellos fenómenos habían sido causados por una emisión excesiva de papel moneda. Expuso una teoría cuantitativa del dinero muy rigurosa, la aplicó al mecanismo internacional, puso de manifiesto que la inflación y la depreciación ocasionaban una salida de oro, y propuso que el Banco de Inglaterra redujese la cantidad de billetes en circulación hasta que el precio del oro hubiera bajado a su nivel anterior. Ricardo no abogaba por la abolición total del papel moneda. Al contrario, como Adam Smith, consideraba el uso de un sucedáneo del dinero metálico como un corolario importante del progreso económico y propuso que se retirara todo el oro de la circulación activa. Lo que propugnaba era un patrón lingote-oro sin monedas de este metal, y que los billetes de banco fueran convertibles a un tipo fijo en barras de oro, pero sólo en grandes cantidades. El Bullion Committee aceptó lo esencial de la teoría de Ricardo, y la legislación bancaria posterior refleja fuertemente la influencia ricardiana, sobre todo la vuelta a los pagos en metálico en 1822 y la Bank Charter Act de Peel, de 1844.

Es preciso señalar que el estudio de Ricardo sobre el dinero no está en modo alguno exento de contradicciones, porque abordó el problema desde el punto de vista de la teoría del valor-trabajo. Había dicho que el valor del oro y de la plata, como el de las otras mercancías, lo determinaba la cantidad de trabajo que contenían. Dado su valor, la cantidad de moneda de un país la determinará la suma de los valores de todos los bienes que participan en el cambio. Los metales pueden ser remplazados en el proceso de la circulación por sucedáneos (papel moneda), que se han de emitir en una proporción determinada por el valor del dinero metálico. La esencia de esta teoría es que la cantidad de moneda en una circulación depende de los precios, y no a la inversa. Aquí se presenta un conflicto evidente con la teoría cuantitativa.

Pero Ricardo recurre a esta última al formular su teoría de los pagos internacionales. Su análisis forma parte ahora de la teoría económica admitida. En pocas palabras, viene a ser esto: el alza o la baja de los precios se debe a un exceso o a un defecto en la cantidad de moneda en circulación. Si la moneda consiste por entero en los metales preciosos aceptados internacionalmente, las fluctuaciones en la cantidad de medio circulante (y, por consiguiente, en los precios) traerán consigo su propio correctivo. Por ejemplo, si hay demasiado oro en circulación, los precios subirán

y se estimularán las importaciones. Esto hará que el oro salga del país, desaparecerá el exceso inicial de oro y los precios bajarán. Este movimiento no puede tener lugar cuando una parte de la moneda consiste en billetes de banco. Por lo tanto, entonces se convierte en finalidad de la política bancaria el regular la emisión de billetes de acuerdo con los movimientos internacionales de oro para reproducir las condiciones de una circulación puramente metálica. Esa finalidad fue aceptada por los expositores del llamado "principio monetario" y llegó a ser una tradición en la política de la banca central. Ricardo, a quien se debe en gran parte su aplicación, no vio claramente sus consecuencias para con su propia teoría. No se dio cuenta de que la referida finalidad atribuía a los metales preciosos una importancia tan grande, que casi recuerda las ideas metalistas. Ni parece haber advertido claramente que es incongruente con su propia teoría del valor.

La importancia de Ricardo es la de todos los grandes precursores científicos. Logró, en mayor medida que Smith, aislar las principales categorías del sistema económico. Dejó a sus sucesores muchos problemas por resolver, pero también indicó las formas en que podían ser resueltos. En su obra tienen origen varias corrientes de pensamiento. Por una parte, la teoría marxista se basa en la economía política clásica tal como la expresó Ricardo, aunque tergiversándola. Al mismo tiempo, la desintegración de la teoría del valor-trabajo empieza con los sucesores inmediatos de Ricardo. La importancia que dio a la distribución suscitó el problema de las relaciones entre las clases sociales y dirigió la atención a los factores sociales e históricos en el análisis económico. También señaló el final de la búsqueda de un índice de la riqueza de una comunidad y desvió el interés de los problemas de cantidad absoluta por los de proporción. La preocupación de Ricardo por el problema de los valores relativos estimuló el interés por la determinación de los precios individuales, y esto llegó a ser el problema más importante de la economía en la última parte del siglo XIX. Así pues, la economía contemporánea, con su interés por los problemas del equilibrio, puede también considerar a Ricardo como su fundador.

4. La teoría de la población de Malthus

Ya nos hemos referido en diversas ocasiones a la obra de un pensador que suele considerarse como miembro del sistema clásico. Pero Thomas Robert Malthus sólo se apoyó en parte en el cam-

po ricardiano. Sus teorías de la renta y de la población son partes importantes del clasicismo económico. Mas, aunque Malthus alcanzó gran fama como exponente de una opinión particular sobre estos problemas, no constituye su aportación más importante al pensamiento económico. Su tratado sistemático se distingue principalmente por su ataque a las doctrinas ricardianas de la acumulación de capital y, en menor grado, por su exposición de una teoría del valor que disiente de la de Ricardo. En esto es Malthus menos original de lo que creen sus admiradores contemporáneos; pero no cabe duda que, vista retrospectivamente, su crítica del clasicismo es más importante que sus puntos de contacto con él. No obstante, en este capítulo nos ocuparemos de él como miembro de la escuela clásica.

Veremos que gran parte de su oposición a la teoría ricardiana de la acumulación tiene ciertas raíces sociales y políticas. Sus opiniones sobre la población y la renta fueron el resultado de una reacción contra su medio familiar. Su padre, Daniel Malthus, era un hidalgo rural, culto, con aficiones intelectuales y de opiniones liberales. Era amigo de Hume (por él conoció a J. J. Rousseau), admirador de A. Condorcet y discípulo de W. Godwin, intérprete inglés de este último. Participaba del optimismo de Godwin respecto al futuro y creía, como él, en la perfectibilidad de la especie humana y en la posibilidad de alcanzar una era en que reinara la razón y todos fueran felices e iguales.

Robert Malthus reaccionó contra esas creencias. Le impresionaron las opiniones sobre población expuestas en *La riqueza de las naciones* y en las obras de escritores anteriores, y la ley de los rendimientos decrecientes que estaba en la mente de muchos economistas y que Turgot había formulado claramente. Combinó esos fragmentos en una teoría de la población, cuyas conclusiones contradecían el optimismo dominante, y en 1798 publicó anónimamente el *Essay on the principle of population as it affects the future improvement of society*. Lo que oponía al optimismo de Condorcet y Godwin era el miedo a que la población creciese más de prisa que los medios de subsistencia. Dados la "pasión entre los sexos", la necesidad de alimentos, el hecho observado de que la población aumenta cuando aumentan los medios de subsistencia y el rendimiento decreciente del suelo, habría de llegar un momento en que el aumento de la población superase al de las existencias de alimentos.

Malthus expuso esto con la fórmula de que la población tendía a aumentar en progresión geométrica (1, 2, 4, 8, 16, 32...) mientras que las subsistencias aumentan sólo en progresión aritmética

(1, 2, 3, 4, 5, 6...). Muy bien puede ser que considerase esta fórmula simplemente como un ejemplo; pero el exponerla en esta forma contribuyó a hacer llamativa su teoría y a ganarle en seguida muchos partidarios y detractores. Malthus pensaba que el único medio de mantener a la población dentro de los límites de las subsistencias eran el vicio y la miseria, y así descartó las opiniones optimistas sobre el futuro de la sociedad.

Después de publicar la primera edición de su folleto, Malthus viajó mucho y procuró recoger pruebas inductivas para apoyar su teoría. En la segunda edición de 1803 del *Essay* y en las subsiguientes, éste se convirtió en un tratado minucioso. Ya no insistía en las progresiones; se añadieron datos históricos para reforzar la tesis; la ley fue cuidadosamente resumida en tres proposiciones y se introdujo un medio nuevo para impedir el crecimiento excesivo de la población. Las tres proposiciones son: *a*) los medios de subsistencia limitan necesariamente la población; *b*) la población crece cuando aumentan los medios de subsistencia, amenos que se lo impidan algunos obstáculos poderosos y evidentes; *c*) estos obstáculos y los que reprimen la capacidad superior de la población y mantienen sus efectos al mismo nivel que los medios de subsistencia, se resuelven todos en restricción moral, vicio y miseria.[69]

Dos clases de frenos podían evitar el exceso de población: positivos unos y preventivos otros. Los primeros eran todos los que aumentaban el coeficiente de mortalidad, tales como las guerras y las hambres; los segundos, los que disminuían el coeficiente de natalidad, eran el vicio y la restricción moral. Como política práctica, Malthus proponía que se desalentara a la gente a contribuir al aumento de la población, apremiándola a practicar la abstinencia, la cual entendía Malthus como la "privación del matrimonio no seguida por satisfacciones irregulares". Y los pobres, sobre todo, debían ser amonestados para que procediesen con gran prudencia y no se lanzaran al matrimonio y procreación de una familia sin tener en cuenta el futuro. En consecuencia, Malthus fue un adversario decidido de la beneficencia pública. Sostenía que el estado no debía reconocer a los pobres el derecho a recibir ayuda, y que debía abolir la Ley de Pobres. La caridad, privada o pública, no era un remedio a la falta de previsión causante de la miseria de los pobres. Éstos habían producido su propia desgracia (o, en todo caso, sus padres, no instruidos en la

[69] Th. R. Malthus, *Essay on Population* (ed. Everyman), vol. I, pp. 18-19. [*Ensayo sobre el principio de la población*, trad. de Teodoro Ortiz, México, FCE (1951.)]

teoría malthusiana, eran los responsables), y la ayuda no era sino un incentivo para agravar el problema.

La verdadera base de la teoría de la población, de Malthus, es aquella en que se asienta su obra titulada *An Enquiry into the Nature and Progress of Rent* (1815), en la que expuso una teoría de la renta diferencial parecida a la de Ricardo. Dicha base era una aplicación de la "ley de los rendimientos decrecientes". Al principio se entendió de una manera natural que la afirmación de Turgot de que el duplicar el capital invertido en la agricultura no duplicaría el rendimiento, era una ley privativa de la producción agrícola. Si, después de algún tiempo, el aumento del capital y el trabajo aplicados a una parcela determinada empezasen a producir un aumento de rendimiento menos que proporcional, se pondrían en cultivo nuevas tierras más pobres.

De aquí el aumento de la renta diferencial que postularon Ricardo y Malthus. De aquí, también, la dificultad creciente de proporcionar subsistencias a una población en aumento. La dinámica de Malthus y de Ricardo requieren como base esta ley.

La realidad de la evolución económica después de Malthus contradijo manifiestamente su pronóstico. Un economista contemporáneo que investigue los cambios de población encontrará que el uso creciente de anticonceptivos ha introducido un nuevo elemento importante para las expectativas de Malthus. Pero más importante aún que los cambios en la población son los que han afectado al abastecimiento de alimentos. El cultivo de algunas regiones nuevas del mundo y la aplicación de métodos científicos a la agricultura han aumentado los medios de subsistencia y hecho posible un aumento aún mayor de los mismos, de suerte que puede subsistir una población mayor y a un nivel de vida más alto.

La "ley de los rendimientos decrecientes" quedó claramente refutada en cuanto principio dinámico; su lugar en la economía contemporánea es el de una ley que sólo puede tener vigencia en la situación ideal de equilibrio estacionario. Al desaparecer este soporte analítico, la teoría de la población de Malthus y las consecuencias dinámicas de la teoría de la renta diferencial de Ricardo, cayeron también por tierra. Con él desapareció asimismo parte de la estructura teórica relativa a salarios, capital y utilidades que Ricardo había construido sobre su teoría del valor-trabajo.

Hemos llegado al fin del sistema clásico. En los tres capítulos siguientes veremos la reacción y la crítica que suscitó, y su transformación gradual en un nuevo cuerpo de doctrina económica generalmente aceptada.

V. REACCIÓN Y REVOLUCIÓN

1. LAS LIMITACIONES DEL CLASICISMO

LA ECONOMÍA política clásica puede considerarse como la representación de la estructura económica de su tiempo, como un sistema científico, como una teoría del desarrollo económico y como una teoría de política económica. El estudio de Smith, Ricardo y los pensadores secundarios de la escuela revela que quienes produjeron el clasicismo consideraban su obra como la integración de esos cuatro aspectos de la investigación económica. Aunque sus esfuerzos por estructurar una teoría económica completa produjeron algunas contradicciones, da la medida de su grandeza el hecho de que su sistema haya perdurado, en lo substancial, durante muchas generaciones y, en realidad, hasta hoy en día en cierta medida. Con excepción del intento de Marx por levantar un edificio totalmente diferente sobre los cimientos clásicos, no surge de la investigación económica subsiguiente ningún "sistema" nuevo hasta el último cuarto del siglo XIX. En verdad, no es sino en los últimos veinte años cuando ha sido posible sintetizar en una teoría nueva y completa de la economía lo que queda del clasicismo, los resultados logrados por las escuelas marginales y los descubrimientos intelectuales de los años más recientes.

El mayor éxito lo obtuvieron los clásicos quizá como representantes del capitalismo incipiente. Sus abstracciones representaron mucho mejor la esencia de la realidad que todo lo que se había hecho anteriormente. Pero aun parte de sus abstracciones y supuestos se hicieron inadecuados al cambiar la naturaleza del sistema capitalista. A este respecto, sin embargo, las faltas que se revelaron más tarde se relacionaban más estrechamente con las insuficiencias de otras partes de sus análisis. Como sistema científico, el clasicismo alcanzó también un grado de perfección mucho mayor que el pensamiento económico anterior. Intentó relacionar cada una de las partes de su estructura analítica con las demás y con el todo, y en la medida en que es una característica de todo sistema científico la interdependencia funcional de sus partes componentes, los clásicos fueron los fundadores de la ciencia económica. Es cierto que no escaparon a algunos errores, y las contradicciones que hemos señalado originaron la desintegración de gran parte de su estructura lógica.

Como teoría del desarrollo económico, el clasicismo tuvo mucho menos éxito. No sólo le privaron de base para construir una economía dinámica las debilidades lógicas de su sistema estático, sino que su actitud fue esencialmente ahistórica en muchos puntos esenciales. A pesar de su interés por los hechos y las ideas del pasado, y no obstante su preocupación por el futuro, los pensadores clásicos sustentaron, por lo general, opiniones estáticas acerca del orden económico. Buena parte de sus especulaciones sobre la evolución económica revelaban visión muy amplia, como, por ejemplo, y a pesar de sus insuficiencias, la teoría de la acumulación del capital de Ricardo, y la teoría de la población de Malthus. Pero consideraban sus categorías como inherentes a la naturaleza humana y, por consiguiente, como dotadas de validez eterna. Y aunque en los sistemas anteriores advirtieron la ausencia de las costumbres y los móviles de la conducta humana de sus propios días no pudieron decidirse a hacer frente a la posibilidad de que pudiera haber nuevos cambios en el transcurso del tiempo.

Como parte de una teoría política, el clasicismo económico fue consecuentemente afortunado y duró mucho tiempo. Ya hemos señalado algunas de sus características a este respecto. La teoría del valor-trabajo tenía sus raíces en la teoría de la propiedad que formaba parte de la filosofía natural tal como la había expresado Locke, por ejemplo. En el estado de naturaleza el trabajo era la fuente de la propiedad y lo que daba derecho a ella. Por lo tanto, ese estado exigía la libertad respecto de toda intervención que perturbara las relaciones de la propiedad natural. La escuela clásica aplicó a los hechos del mundo real las exigencias del orden natural. Puesto que en el mundo real las relaciones de propiedad, establecidas en una larga evolución histórica no eran de ningún modo equivalentes a las del orden natural, se pudieron desprender del análisis económico clásico conclusiones políticas muy diversas. Frente al orden social existente, una tendencia se hizo conservadora, y otra, crítica. Estas tendencias antagónicas se encuentran ya en los escritos clásicos.

No sólo el postulado de la libertad, sino también el supuesto de una armonía de intereses subyacente en la escuela clásica, se convirtieron, después de aparecer el utilitarismo, en objeto de interpretaciones antagónicas, conservadoras unas y radicales otras. No es necesario que entremos aquí en detalles de la filosofía utilitaria; pero debe señalarse que, al suponer la existencia de la armonía social, podría decirse que el clasicismo implicaba una visión igualitaria de la sociedad; al calcular un máximo de ven-

taja o beneficio social, consideraba al pobre igual que al rico. Bentham, representante máximo de esta filosofía, llegó hasta el punto de considerar deseable una distribución igualitaria de los ingresos, conclusión que después defendieron muchos economistas mediante un refinamiento psicológico del análisis de aquél. De cualquier modo, la interpretación igualitaria del concepto de armonía podía pretender estar tan autorizada como la conservadora.

Las críticas a la escuela clásica pueden dividirse, *grosso modo*, en técnicas y políticas. Las primeras se proponen eliminar las inconsecuencias lógicas y las imperfecciones analíticas; las últimas, atacan las implicaciones políticas del análisis económico clásico. Ambas clases de críticas no pueden separarse rigurosamente. Las técnicas se inspiraron a menudo en el apoyo de la filosofía política subyacente en el clasicismo, o en la oposición a la misma. Si se acepta esa filosofía, el análisis económico puede aún considerarse como una base insuficiente, y entonces se harán intentos para reforzarla con nuevos argumentos económicos. Por la otra parte, si no se acepta la filosofía social, la crítica se dirigirá contra las insuficiencias del análisis económico. No siempre es posible separar los dos tipos de ataque contra la escuela clásica, pero hay que distinguirlos de alguna manera. En este capítulo nos interesan los aspectos teóricos que llevan consigo, explícita o implícitamente, una crítica de las doctrinas sociales y políticas de la escuela clásica.

2. Crítica de Malthus a la acumulación

El primer ataque contra el clasicismo no tiene, realmente, el carácter de una negación explícita de sus conclusiones generales, sino que reviste la forma de un razonamiento sumamente técnico que acepta muchos de los principios fundamentales de la escuela ricardiana, pero objeta su aplicación a ciertos problemas prácticos. Este ataque es la teoría de la saturación, de Malthus. Ricardo, como hemos visto, había aceptado la sentencia de Say quizá (debida a James Mill.),[1] según la cual era imposible una sobreproducción general. Encontraremos de nuevo a Say como divulgador de Smith en el continente europeo y como uno de los principales críticos de la teoría del valor-trabajo. Aquí tiene importancia por su teoría del mercado, la *théorie des débouchées*, que desarrolló

[1] Véase M. Dobb, *Political Economy and Capitalism* (1937), p. 41. [*Economía política y capitalismo*, trad. de Emigdio Martínez Adame, México, FCE (1945).]

en su *Traité d'Économie politique*, publicado en 1803. La teoría descansa en la noción de que toda oferta implica una demanda, que un producto se cambia por otro producto, que toda mercancía puesta en el mercado crea su propia demanda, y que toda demanda ejercida en el mercado crea su propia oferta.

Formulado de este modo, el teorema contiene una simple aseveración de la interdependencia de una economía de cambio. Si la oferta y la demanda están indisolublemente unidas, puede negarse, como hicieron Say y Ricardo, la posibilidad de una saturación general de mercancías, de una sobreproducción general. Puede muy bien ocurrir una sobreproducción de carácter parcial. No puede negarse que de vez en cuando algunas mercancías se producen en cantidades que exceden a su demanda, es decir, que se incurre en costos de producción que después no se cubren con el precio. Pero esto sólo significa que otras mercancías no se han producido en cantidad suficiente para abastecer la demanda de ellas. Como dijo James Mill, el discípulo más fiel de Ricardo, "nunca puede haber una oferta superabundante en casos particulares y, por consecuencia, una caída del valor en cambio por debajo del costo de producción sin que, en otros casos, se produzca un déficit correspondiente de la oferta y, por lo tanto, un aumento del valor en cambio que rebase el costo de producción". Tales desajustes parciales deberán corregirse por sí mismos. Si hubiera "superabundancia o déficit... por razón de un desajuste", el alza y la baja en los precios alteraría la lucratividad relativa de las distintas ramas de la producción. "Hay ciertas clases de bienes cuya producción es menos lucrativa de lo usual; ésta es una desigualdad que tiende inmediatamente a corregirse por sí misma."[2]

Ricardo, adoptando el razonamiento de Say, afirmaba: Nadie produce sino con el propósito de consumir o vender, y nunca vende sino con la intención de comprar alguna otra mercancía que pueda serle útil inmediatamente o que pueda contribuir a la producción futura. Así pues, al producir se convierte inevitablemente en consumidor de sus propios bienes o en comprador y consumidor de los bienes de otra persona."[3] Si todas las ofertas y demandas individuales se equilibran exactamente, la oferta y la demanda totales deben equilibrarse también. Si un equilibrio individual se altera; si, por ejemplo, hay una saturación de telas porque la oferta ha aumentado mientras que la demanda no ha cambiado,

[2] James Mill, *Elements of Political Economy* (2a. ed. 1824), pp. 234-6. (Hay traducción española.)

[3] D. Ricardo, *The Principles of Political Economy and Taxation* (ed. Everyman), pp. 192-93.

"faltarán por fuerza otras cosas, pues la cantidad adicional de telas que se ha fabricado sólo pudo hacerse de una manera: *retirando capital de la producción de otras mercancías, y disminuyendo, por consiguiente, la cantidad producida*... quedando una demanda igual a la mayor cantidad, la cantidad de esa mercancía es insuficiente".[4] Un exceso de la oferta sobre la demanda se equilibra por una oferta inferior a la demanda de otra mercancía. Es imposible una saturación general de mercancías, aparte de la dislocación temporal del equilibrio de la oferta y la demanda de determinados bienes.

Pero Say y los ricardianos sacaron todavía otra conclusión. Como era imposible la sobreproducción general, también era inconcebible que alguna vez hubiera acumulación de capital que exediera del uso que pudiera dársele. Éste era el punto verdaderamente importante. Ricardo y James Mill deseaban aún más que Smith evidenciar que la acumulación continua de capital era beneficiosa. Un procedimiento que usó Ricardo para demostrarlo consistía en hacer ver que el alza de los salarios depende del aumento del capital de la comunidad. Pero también quería demostrar el teorema más estricto de que la acumulación de capital nunca puede ser perjudicial. La proposición que tenía que probar era que no podía "acumularse en un país una cantidad de capital que no pudiera emplearse productivamente". La única causa que podía hacer desaparecer el móvil de la acumulación era un alza de salarios (ocasionada por el costo creciente de las subsistencias) tan pronunciada, que las utilidades descendiesen por debajo del nivel en que podía ser lucrativa una acumulación ulterior.[5]

La identidad entre la oferta y la demanda (y la imposibilidad de que la demanda caiga por debajo de la oferta) es bastante fácil de demostrar si se supone que lo que se produce corrientemente también se consume corrientemente. Pero la acumulación de capital crea una dificultad. La demostración de Ricardo dependía de que pudiera probar que entre la oferta y la demanda de capital existía un equilibrio tan ineludible como el que había entre la oferta y la demanda de bienes. La distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo se aplicó al consumo, con el fin de poder probarlo.

Ricardo, siguiendo a Smith, distingue entre trabajo productivo y trabajo improductivo. El primero produce un excedente sobre

[4] James Mill, *Elements*, pp. 228-29.
[5] D. Ricardo, *ibid.*, p. 193.

los salarios que se le pagan; el segundo, no. El economista francés Sismondi lo formuló diciendo que el trabajo productivo se cambia por capital, y el trabajo improductivo por ingresos. Ricardo distingue también entre consumo productivo y consumo improductivo. El primero implica gastar para producir, esto es, poner en movimiento trabajo productivo pagando salarios y suministrando los instrumentos de producción y las materias primas necesarias. El consumo improductivo no tiende a una nueva producción. Una persona consume improductivamente si compra vino para su mesa o emplea un lacayo; si bien, como hemos visto, también señaló Ricardo que el consumo improductivo consistente en emplear trabajo improductivo era preferible al que consiste en comprar artículos de lujo.

Capital era lo que se consumía productivamente. Una acumulación de capital significa un aumento en el consumo productivo, es decir, un aumento en la demanda de trabajo productivo. La cuestión, pues, era ésta: ¿podría ese aumento en la demanda ser de tal magnitud que excediera de modo permanente a la oferta? En otras palabras: ¿podía darse una saturación de capital? Evidentemente, la respuesta era negativa. "Si el capital aumentara con excesiva rapidez en relación con la población, en lugar de recibir siete octavos de la producción, podrían recibir noventa y nueve centésimos, y con esto no habría incentivo para seguir acumulando. Se presentaría este estado de cosas si todos los individuos estuvieran decididos a acumular toda la porción de sus ingresos que no fuese precisa para satisfacer sus necesidades apremiantes; porque el principio de población no tiene fuerza bastante para producir una demanda de trabajadores tan grande como la que entonces existiría."[6] Los salarios serían altos y las utilidades bajas; el incentivo para acumular desaparecería y con él la saturación aparente de capital. No habría sobreproducción de bienes ni sobreacumulación de capital. Entre la acumulación y el consumo (o entre el ahorro y el gasto) existiría la siguiente relación: cuanto más acumulara el capitalista, menos gastaría improductivamente, y viceversa. Un cambio cualquiera en las proporciones de las corrientes del ahorro y del gasto implicaba un cambio en las cantidades de trabajo empleado en la producción de diferentes bienes y, por lo tanto, en sus valores de cambio. Este cambio resultante proporcionaba, como hemos visto, la fuerza equilibradora.

La importancia del razonamiento de Ricardo (que aquí hemos

[6] D. Ricardo, *Notes on Malthus' "Principles of Political Economy"* (ed. J. H. Hollander y T. E. Gregory, 1928), p. 159 [*Nota a los principios de economía política de Malthus*, ed. FCE, México, 1958, pp. 214-215.]

simplificado mucho) era la siguiente: reforzaba la actitud en pro de la acumulación de capital al demostrar que su ritmo se regulaba por sí mismo, negaba la posibilidad de dislocaciones económicas por causas inherentes al sistema capitalista, puesto que dicho sistema se autorregulaba automáticamente, y corroboraba la distinción entre trabajo productivo e improductivo, que tenía un objetivo social y político definido. Era un razonamiento que aprobaba las tendencias del sistema vigente y contribuía a poner en su lugar económico adecuado toda la estructura de consumidores improductivos que habían representado un papel importante en el antiguo orden social.

La principal finalidad del ataque de Malthus contra la teoría ricardiana era defender al consumidor improductivo. Históricamente, pues fue un ataque reaccionario. Malthus defendía una formulación primitiva, smithiana, de la teoría del valor en una época en que el capitalismo estaba suficientemente avanzado para requerir una teoría más consecuente. Malthus, como Smith, probablemente pensaba en función de una estructura social permanente que tuviese las características de la etapa de transición del siglo XVIII. Parece que aspiraba a una especie de equilibrio entre los elementos *Whig** aristocráticos y de la primitiva burguesía industrial en un tiempo en que ya era inevitable la victoria definitiva de estos últimos. La teoría de Ricardo fue, por esa razón, manifiestamente superior, pues era apropiada a la dirección de la evolución económica de la época. Pero Malthus tuvo también que demostrar, para sus fines, que el sistema capitalista no se equilibraba a sí mismo de un modo automático y, por lo tanto, que tomar la actitud aparente de un crítico de dicho sistema. La contribución de Malthus es interesante precisamente porque la defensa de las contribuciones precapitalistas tenía que combinarse no sólo con la aprobación en general del capitalismo, sino también con la revelación de algunas de sus posibles fallas.

El intento de Malthus de demostrar que la acumlación de capital podía ir demasiado lejos, comienza con un ataque al método de Ricardo y a su teoría del valor. El ataque no es particularmente importante por sí mismo, sino en su relación con la tesis de Malthus. En la introducción a sus *Principios de economía política* (1820), subraya la diferencia que hay entre el material de la ciencia económica y el de las ciencias exactas, y advierte a sus lectores

* Los *Whig* eran los miembros de un partido político en Inglaterra durante el siglo XVIII y hasta mediados del siglo siguiente, campeones de la reforma y de los derechos parlamentarios; más adelante se convirtió en el partido Liberal (Ed.).

que las proposiciones de la economía política no pueden tener nunca el mismo carácter que "las que se refieren a cifra y número".[7] En la correspondencia que sostuvieron entre sí Ricardo y Malthus se refieren con frecuencia a las diferencias de método que parecían revelar sus diferentes conclusiones.[8] Ninguno de ellos, a lo que parece, deseaba demostrar la superioridad de un método sobre otro, y es dudoso que se hayan interesado por el método como tal. Lo que deseaban dilucidar era la razón por la cual, no obstante aceptar ambos tantas proposiciones fundamentales, llegaban a conclusiones diferentes en un problema práctico tan importante como el de la sobreproducción. Esta diferencia fue la que condujo a Malthus a recalcar la necesidad de premisas suplementarias desprendidas de material empírico nuevo, en la discusión de los problemas de corto plazo, mientras que Ricardo seguía apoyándose en los procesos a largo plazo que podían ser adecuadamente explicados por deducciones sacadas de las premisas iniciales. La controversia no tuvo por base la oposición entre los métodos deductivo e inductivo, sino las diferencias de opinión acerca de la aplicación correcta de un aparato analítico de un grado determinado de abstracción. Pero esta diferencia se debía, sin embargo, a otra más profunda en el objetivo último.

Las objeciones de Malthus a la teoría del valor, de Ricardo, tienen una relación más directa con el punto que en realidad se decidía entre ellos. En realidad, Malthus no formuló una teoría del valor que pudiera oponerse seriamente a la de Ricardo. Lo que hizo fue aprovecharse de algunas de las confusiones de Adam Smith y modificar la teoría del valor-trabajo para controvertir las conclusiones que Ricardo sacaba de ella y que servían de apoyo al teorema de Say.[9] El resultado, en lo que respecta a la teoría del valor, es más confusión; pero permitió a Malthus descubrir algunas de las inconsecuencias de Ricardo en lo relativo a la teoría de la plusvalía. A lo largo de la obra de Malthus se entremezclan muchas teorías del valor. En uno de sus primeros escritos, *Observations on the Effects of the Corn Laws* (1814), censuró a Smith por considerar la cantidad de trabajo que un bien podía requerir como la medida de su valor; pero él mismo usó después

[7] T. R. Malthus, *Principles of Political Economy* (1820), p. 1. [*Principios de economía política*, trad. de Javier Márquez, México, FCE (1946).]

[8] Para un resumen útil del debate, véase M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics*, pp. 31-38.

[9] M. Bowley, *op. cit.*, pp. 8, 709, y Karl Marx, *Theorien über den Mehrmert*, vol. III, pp. 1-29. [*Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, trad. de Wenceslao Roces, México, FCE (1945).]

la definición del valor de Smith, según la cual el valor es la capacidad de disponer de otros bienes, incluso de trabajo. Pensaba que cuando el valor de un objeto se estima por la cantidad de trabajo de una calidad determinada (por ejemplo, trabajo diurno ordinario) de que puede disponer, parecerá ser, incuestionablemente, la mejor de todas las mercancías, y reunir mejor que ninguna otra las cualidades de una medida real y nominal del valor cambiable".[10]

En otros escritos afirma también que la cantidad de trabajo, tanto pasado como presente, necesario para producir mercancías determina el valor de éstas. Más tarde desarrolló una teoría del costo de producción que es interesante porque incluye las utilidades. Al definir el valor como la cantidad de trabajo acumulado y presente más las utilidades (que, según Malthus, era lo mismo que la cantidad de trabajo que la mercancía podía comprar), demuestra que, en realidad, trataba de superar el dilema ricardiano del origen del excedente. La dificultad que había surgido en la formulación de Ricardo no se vence incluyendo las utilidades en el valor; pero con su definición demostró Malthus que una mercancía atraía más trabajo del que estaba incorporado en ella. De esta suerte, formuló una teoría del cambio como explotación cuando el cambio tiene lugar entre el capital y el trabajo, que podía deducirse de las premisas de Ricardo. Malthus estuvo en las mejores condiciones para hacerlo, destruyendo así la teoría original de Ricardo, porque éste no había establecido la distinción entre precio y valor, resultado de la existencia de diferentes estructuras de capital.

Malthus emplea esta definición del valor para desarrollar el concepto de *demanda efectiva*, o sea la que es bastante grande para obtener una oferta constante (o, en otras palabras, un proceso continuo de producción). Consideraba la demanda efectiva de una mercancía como la cantidad de trabajo que podía comprar por lo común, porque esa cantidad representaba el volumen de trabajo más las utilidades que eran necesarias para producirla. Dicho de otro modo, la producción dependía de la existencia de demanda efectiva, esto es, de demanda que permitía al productor cubrir un costo definitivo con anticipos del capitalista en forma de salarios, materias primas y capital más una utilidad de acuerdo con la tasa dominante.

Desde este punto lanza Malthus su defensa del consumo improductivo y su ataque contra la teoría ricardiana de la acumulación.

[10] T. R. Malthus, *ob. cit.*, p. 119.

El requisito necesario para que la producción no se interrumpa, es que el productor pueda vender su producto en su valor en el sentido malthusiano, es decir, a un precio que cubra los gastos más la utilidad. ¿Cómo es posible —pregunta Malthus— satisfacer ese requisito? Habiendo descubierto una posible explicación a la teoría ricardiana del cambio entre el capital y el trabajo, Malthus comete el error de considerar todo cambio similar al que había postulado entre capital y trabajo. Siguiendo a Smith, considera los cambios entre bienes y trabajo la forma más frecuente de cambio como tal. "Ahora bien, no puede discutirse que, de todos los objetos, aquel por el que se da en cambio una masa mayor de valor es el trabajo, ya sea productivo o improductivo."[11] Después de este comienzo, todo lo demás se sigue de un modo natural. El capitalista que compra trabajo productivo paga por él, por definición, menos de lo que se propone obtener por el producto de ese trabajo; pero de los trabajadores que emplea no puede obtener un precio que produzca eso. También por definición, la suma de los salarios que se les pagan es menor que la suma de los valores de sus productos. La demanda de los trabajadores nunca puede ser bastante grande como para permitir al capitalista obtener su utilidad y, por lo tanto, nunca puede ser lo bastante grande para asegurar una producción ininterrumpida. Ni el cambio entre capitalista y capitalista puede proporcionar ese incentivo para producir. Ambos venden sus productos a un precio que incluye la ganancia, de suerte que, aunque puedan engañarse ocasionalmente el uno al otro, a fin de cuentas no queda ningún incentivo.[12] Si el productor ha de confiar en la demanda de sus compañeros productores y de sus obreros, se llegará al estancamiento.

Malthus encuentra una solución en el consumo improductivo: es éste el que permite que la demanda siga siendo efectiva. "Es absolutamente necesario que un país con gran capacidad de producción posea un sector de consumidores improductivos."[13] Estos consumidores permiten al capitalista obtener la utilidad sin la cual dejaría de producir y que no puede hallar en el mercado que le ofrece la demanda combinada de los trabajadores y de los otros capitalistas. Otra solución sería que los capitalistas mismos consumieran el exceso de productos. "Pero dicho consumo —pensaba

[11] T. R. Malthus, *op. cit.*, p. 119.

[12] *Ibid.*, libro II, cap. I, sección IX, *passim*. Para un examen detallado de este argumento desde su tendecioso punto de vista, véase Marx, *Theorien über den Mehrwert*, pp. 35-47.

[13] *Ibid.*, p. 463.

Malthus— no era compatible con los verdaderos hábitos de la generalidad de los capitalistas", quienes siempre estaban procurando ahorrar una gran fortuna y cuyos intereses comerciales no les brindaban la oportunidad de gastar improductivamente en escala suficiente.[14]

La necesidad de consumidores improductivos se hace aún más patente cuando consideramos su función a la luz de la acumulación de capital que tiene lugar en un país progresista. Malthus afirmaba que "el intento de acumular con mucha rapidez, que necesariamente implica una disminución considerable del consumo improductivo, debería frenar prematuramente los progresos de la riqueza, debido a los grandes perjuicios que sufrirían los móviles habituales de la producción".[15] La acumulación rápida, o ahorro, disminuye la eficacia de la válvula de seguridad del consumo improductivo. En consecuencia, disminuye la demanda efectiva y destruye el incentivo para producir. No podía negar Malthus que era importante mantener cierto grado de acumulación para mejorar la capacidad productiva y aumentar la riqueza de la comunidad; pero pretendía que la acumulación podía ser llevada al exceso y que era necesario mantener un equilibrio adecuado entre el ahorro y el consumo, si bien su análisis de la forma en que podía lograrse tal equilibrio no fue muy detallado.

Enumeró muy detalladamente las diferentes clases de consumidores improductivos. Los terratenientes son los primeros. Aunque sacan su renta de los capitalistas, desempeñan una función muy útil, pues pueden ejercer una demanda que no está equilibrada por la producción. Además, debe haber una gran cantidad de sirvientes, estadistas, soldados, jueces y abogados, médicos y cirujanos, y clérigos, que sumen su demanda a un total que de otra manera sería deficiente. Podían ser trabajadores improductivos —Malthus no rompió con la clasificación de Smith y de Ricardo—, pero sin ellos no habría demanda efectiva.

Cosa sorprendente en la teoría de Malthus es que no presenta el sistema económico como auto-corrector. A menos que se mantenga una clase numerosa de consumidores improductivos, habrá *inevitablemente* períodos de sobreproducción y estancamiento. Por primera vez, al menos en la teoría económica inglesa, se admitió la posibilidad de crisis suscitadas por causas inherentes al sistema capitalista. La oposición de intereses entre el capital y el trabajo es expuesta de manera aún más impresionante que en Ricardo.

[14] *Ibid.*, p. 465.

[15] En una carta del 7 de julio de 1821, citada por J. M. Keynes en *Essays in Biography* (1933), p. 142.

"En verdad es de suma importancia señalar que ninguna capacidad de consumo por parte de la clase trabajadora podrá proporcionar por sí sola un estímulo para el empleo de capital."[16]

Pero el nuevo papel que su teoría asigna a los consumidores improductivos es igualmente notable y refleja con mayor exactitud la intención de Malthus. Es tentador ver en ese argumento (precursor de muchas teorías del subconsumo) un intento de conciliar el antiguo y el nuevo orden social. Malthus se inclina a favor de la industria capitalista, pero no le agrada su función revolucionaria *vis-à-vis* de los restos del feudalismo. Está dispuesto a aceptar el capitalismo porque trae consigo un aumento de la producción. Ha visto su triunfo virtual en Inglaterra y comprende que es inútil atacarlo radicalmente; pero tiene que encontrar en él un lugar seguro para las clases a las que el capitalismo relegó a una situación económica muy inferior. De ahí la actitud protectora del "sacerdote aristócrata", su cariño por los terratenientes, por su prodigalidad al conservar gran número de dependientes (*retainers*), su deseo de obras públicas y su complacencia para con la deuda del gobierno.

Los reformadores sociales contemporáneos que aclaman a Malthus como uno de sus precursores, pasan por alto más de la mitad de su obra. El tipo de sociedad que emerge de sus escritos no siempre es un espectáculo agradable. La clase trabajadora asedia constantemente los medios de subsistencia; el capitalista le paga a sus trabajadores un salario inferior a los valores que producen, que apenas les alcanza para sobrevivir. La sociedad se salva de la destrucción por una numerosa clase de consumidores improductivos que, en tal sistema, son poco más que parásitos.

Así pues, en resumidas cuentas, Malthus era un reaccionario. La forma particular cómo se manifestó estuvo determinada por el grado muy elevado de desarrollo que el capitalismo había alcanzado en Inglaterra. La defensa de los intereses pre-capitalistas implicaba en aquella etapa un ataque al propio capitalismo, e implicaba también, si había de tener alguna consecuencia, penetrar considerablemente en el funcionamiento del sistema capitalista. No es casualidad que, en las condiciones mucho menos avanzadas de Alemania, una reacción análoga tomase una forma romántica y mística, mientras que en Francia, con la experiencia de la gran revolución como fondo, la crítica económica, formalmente emparentada con la de Malthus, asumiera un sentido político.

Sin embargo, aún sigue siendo cierto que, desde el punto de

[16] T. R. Malthus, *op. cit.*, p. 471.

vista estrictamente lógico del desarrollo de los instrumentos analíticos, la teoría malthusiana ha sido justamente rescatada del olvido por autores contemporáneos, principalmente por Keynes. Cualesquiera que hayan sido los móviles y las conclusiones del propio Malthus, sus ideas —o quizás mejor las ideas intercambiadas entre él y Ricardo en su famosa controversia— revelan una preocupación temprana por uno de los problemas más importantes de la economía moderna: el mantenimiento del nivel de la demanda total.

3. Los románticos alemanes

a) *Las fuentes del romanticismo: Burke, Fichte.* Malthus vivió en el ambiente de una industria capitalista floreciente y de un análisis económico penetrante. Su reacción contra la escuela clásica revela la fuerza de aquel ambiente. Malthus libró una última batalla y comprendió que el capitalismo y el utilitarismo habían de ser aceptados. Al principio, fue todavía discípulo fiel de la escuela clásica: los argumentos del *Ensayo sobre la población* llegaron a ser parte integrante de su tradición. Pero cuando vio que el progreso del capitalismo amenazaba los intereses que le importaban, se convirtió esencialmente en un apologista del feudalismo sobre bases capitalistas y utilitarias. El movimiento inglés de reforma social (que surgió más tarde sobre la base no intervencionista del clasicismo económico), y cuyo principal exponente fue John Stuart Mill, fue una forma más feliz de esa misma transacción. La referencia explícita de Mill a la influencia de Coleridge es una prueba más de la similitud esencial del movimiento.

Ni la práctica ni la teoría del capitalismo estaban muy desarrolladas en la Alemania de comienzos del siglo XIX: quienes se oponían al intento de llevarla, tanto económica como intelectualmente, al nivel de sus vecinos, no se vieron obligados desde el principio a someterse a la economía política clásica y a la filosofía de que formaba parte. Como su cantraparte literaria, la escuela romántica alemana de economía política no necesitó tener ningún trato con la filosofía del capitalismo. Los economistas románticos todavía no libraban una batalla perdida contra el capitalismo: no necesitaron hacer mucho caso de su teoría económica. El retraso en el desarrollo del ambiente económico alemán explica la reaparición tardía, y muchas veces desfigurada, de batallas ideológicas que ya se habían decidido en otras partes; explica el nacimiento de la economía política romántica, y siguió actuando a lo largo del siglo XIX.

Comparado con Malthus, el movimiento romántico en la doctrina económica produce una obra de un nivel teórico marcadamente inferior. Difícilmente podía ser de otra manera, pues su finalidad no era el conocimiento de la realidad y su representación en un sistema científico coherente. Como si las obras de los líderes de la escuela no lo proclamasen por sí mismas, un admirador contemporáneo del romanticismo político nos dice que su "ciencia" rechazaba el análisis lógico.[17] Podría argüirse que cualquier tipo de doctrina económica y política producido sobre tales bases no tiene cabida en la historia del desarrollo de la ciencia económica. Y este argumento podría apoyarse por el hecho de que el estudio de la economía en los países donde es sólida la tradición liberal no suele interesarse por las vaguedades de los románticos alemanes. Pero aunque las universidades las ignoren, su fuerza, o por lo menos la fuerza de ideas análogas a las suyas, está lejos de haber muerto. En su país natal obtuvieron un triunfo retrasado que, aunque efímero, las hace acreedoras cuando menos a la crítica. Además, el tenor general de esas ideas está especialmente adaptado a todo movimiento político que necesita apoyarse en el oscurantismo en cuestiones intelectuales y en métodos totalitarios en lo que respecta al gobierno. Por consiguiente, esas ideas no dejan de tener, desgraciadamente, sus concomitancias con el mundo contemporáneo.

Puede preguntarse, para empezar, cómo un cuerpo de ideas que confiesa abiertamente su falta de lógica y su desprecio por el conocimiento racional pudo ejercer alguna vez gran influencia. En realidad, el pensamiento social romántico jamás pudo en el pasado sobrevivir a la crítica. Fue efímero aun en Alemania, al comienzo; y después de mediado el siglo XIX tuvo general aceptación una versión de la economía política inglesa. La desaparición del romanticismo en aquel tiempo, y su recrudescencia de vez en cuando desde entonces, indican que hay dos circunstancias (relacionadas la una con la otra) desfavorables para la existencia de ilusiones económicas y políticas. Una es la expansión económica y la elevación casi universal del nivel de bienestar. La otra es la libertad de investigación científica. Poco necesita decirse de la primera. Es un hecho bien conocido que el irracionalismo tiene un gran estímulo en la depresión económica. Sólo cuando los hombres desesperan del futuro están expuestos a perder la fe en le poder de la razón humana para comprender y resolver sus problemas.

[17] F. Bülow, en su introducción a una selección de los escritos de Adam Müller: A. Müller, *Vom Geiste der Gemeinschaft* (1931), p. XVII.

El segundo factor es de un orden de importancia distinto. La desesperación material puede crear un medio favorable a las ilusiones; pero mientras queda algo de pensamiento racional, las ilusiones no pueden persistir. Por lo tanto, la ilusión romántica tiene que ser enemigo implacable del pensamiento racional, no sólo en teoría, sino también en la práctica. Una condición para la existencia continuada del romanticismo político es que no haya pensamiento racional. La razón, la investigación científica y la atmósfera de libertad en que únicamente pueden florecer, tienen que ser abolidas en sentido literal para que la ilusión consolide su poder sobre las mentes de los hombres. El progreso económico del siglo XIX, que convirtió a Alemania en un país industrial y capitalista, también liberalizó su estructura política y social y creó el ambiente institucional que hace posible el análisis racional del proceso económico. Cuando, en los "treintas", cesó ese análisis racional y fue remplazado por innumerables variantes de la ilusión romántica, ocurrió así porque su existencia se había hecho físicamente imposible. Lo que quedaba del pasado fue desalojado por los enormes medios de que dispone la propaganda contemporánea; y el creciente vacío de ideas lo llenaron las de una época más primitiva.

Juzgada según patrones ingleses y franceses, Alemania era, a principios del siglo XIX, un país económicamente atrasado. Su base económica era una agricultura feudal. Sólo contaba con una industria primitiva regida por reglamentaciones gremiales de la Edad Media. Políticamente, el rasgo distintivo era la existencia de multitud de pequeños estados gobernados por príncipes absolutos. La política económica reflejaba esas condiciones. Abundaban las reglamentaciones que obstruían la industria y el comercio. Cada estado particular había ido tan lejos por el camino mercantilista, que poseía una moneda "nacional" para su propio territorio y practicaba un proteccionismo rígido *vis-à-vis* de los demás estados alemanes. Friedrich List se lamentaba de que los comerciantes y los industriales alemanes tenían que gastar la mayor parte de su tiempo en tratar de vencer las enfadosas alcabalas y de modificar las reglamentaciones. Para el mundo exterior, sin embargo, Alemania no era una unidad económica cerrada. No había dirección central, y los artículos extranjeros, fabricados en condiciones más adelantadas por Inglaterra y Francia, encontraban un mercado alemán disponible.

Los ojos de los negociantes y de los teóricos se volvieron hacia sus afortunados rivales, y se suscitó una viva discusión acerca de las causas del atraso alemán. La teoría y la práctica de las sociedades

inglesa y francesa fueron ávidamente examinadas con la esperanza de encontrar en ellas rasgos que pudieran ser imitados con provecho. Las teorías económicas de Smith y de Ricardo, la filosofía de los utilitaristas y las reformas políticas de la Revolución Francesa empezaron a influir en la mentalidad de la gente. La naciente clase mercantil alemana encontró en ellas la expresión de sus propios intereses y de los de toda la comunidad, y surgió un movimiento, en estrecha alianza con el que propugnaba la unidad nacional y el liberalismo político, que tendía hacia el liberalismo económico en la teoría y en la práctica. Su forma inmediata implicaba medidas que no eran compatibles con la política económica clásica de los ingleses, pero en esencia fue un intento para trasplantar la teoría económica liberal a un medio algo diferente de aquel en que primero había florecido.

El movimiento romántico nace como reacción contra la influencia que el clasicismo económico inglés estaba empezando a ejercer. Para su teoría y su política económicas podía inspirarse en la tradición mercantilista y cameralista, y para elaborar una filosofía social que le sirviera de base, de su propia concepción de la Edad Media sacó una teoría que se oponía a la filosofía de la ley natural y a su derivación utilitarista. Los dos filósofos políticos que más influyeron sobre los románticos fueron Johann Gottlieb Fichte y Edmund Burke. Ninguno de ellos fue, en realidad, un romántico ni un medievalista, pero sus ideas eran lo bastante complejas para servir de inspiración a escuelas ideológicas opuestas.

Es difícil comprender la admiración por Burke, que fue una característica tan sorprendente de los economistas románticos. Burke pertenecía esencialmente a la tradición de donde nació el liberalismo inglés, la tradición de Locke y Adam Smith; participaba de la duda utilitarista sobre la eficacia de la acción gubernamental, era partidario del librecambio, y adoptó una actitud liberal hacia la India y las colonias de Norteamérica. Toda su obra se inspira en el espíritu de la constitución inglesa. Como alguien ha señalado, su *Thoughts on Scarcity* pudo haber sido escrito por Adam Smith.[18]

En Burke, empero, existe una vena conservadora y aristocrática. No obstante su no-intervencionismo, en el terreno práctico tenía mejor opinión de la fuerza e importancia de las finanzas del estado que Adam Smith. Por razones de conveniencia deseaba también una iglesia rica y financieramente independiente. Concedía gran importancia a los derechos de propiedad, implícitamente salva-

[18] Véase H. J. Laski, *The Rise of European Liberalism*, pp. 195-205 [*El liberalismo europeo*, trad. de Victoriano Miguélez, México, FCE (1969)], para un breve y brillante resumen del pensamiento de Burke.

guardados en toda la economía política clásica. No consideraba capaces de gobernar a las clases inferiores, pensaba que únicamente la propiedad podía ser base del gobierno y concedía a la propiedad territorial un lugar de honor. Esta actitud de Burke podía desligarse de la base capitalista y utilitarista sobre la que estaba sustentada, para aplicarse a un propósito reaccionario.

El Burke a quien admiraban los románticos alemanes no era el autor de *Pensamientos sobre la escasez,* sino el de *Reflexiones sobre la Revolución Francesa.** Burke estaba alarmado por la influencia de la Revolución Francesa sobre el pensamiento utilitarista inglés. Admitía las consecuencias de la revolución inglesa de 1688, pero temía los efectos del nuevo fervor revolucionario sobre el dominio que la burguesía tenía firmemente establecido en Inglaterra. Ningún otro documento en la historia del pensamiento político muestra con mayor claridad que *Reflexiones* la desaparición del propósito revolucionario que había inspirado al pensamiento liberal antes de su triunfo. En él se conservaba aún la actitud utilitarista hacia el gobierno. Burke no se revierte a las doctrinas que Locke había rechazado. Aún consideraba a los reyes como servidores del pueblo y creía que su poder tenía una base utilitaria. No atacó la declaración de los derechos del hombre porque se basara en una teoría errónea de los objetivos del gobierno, pero la desaprobaba porque no tenía en cuenta la conveniencia política. Su actitud antidemocrática era la del estadista práctico que negaba que los escribas que habían inspirado la Revolución Francesa y los ignorantes políticos que la habían realizado fuesen los mejores jueces del interés general. Su actuación había producido malos resultados, y la norma pragmática era la única que podía aplicarse a los problemas políticos. Hay que impedir que la doctrina de la soberanía del pueblo conduzca a los mismos errores que la del derecho divino de los reyes. No debe emplearsela para defender acciones que consideran productoras de males quienes tienen experiencia de la dirección política. El hombre adquiere ventajas y derechos al entrar en sociedad, pero también renuncia a otros derechos. La facultad de elegir a sus representantes no le da la de destruir toda la estructura gubernativa. Estabilidad, tradición, historia, dice el conservador que hay en Burke, son tan importantes como los derechos abstractos del gobierno popular.

Una condena de la Revolución Francesa por tales motivos

* Véase E. Burke, *Textos políticos,* trad. de Vicente Herrero, México, FCE (1942). [T.]

fue bien acogida por la reacción alemana. Ignorando por completo que Burke estaba conforme con lo esencial del utilitarismo y del capitalismo (lo cual es la parte más importante de él), los románticos se fijaron en sus cualidades conservadoras y rechazaron el liberalismo individualista, que veía en el estado sólo una institución utilitaria.

En 1793 Friedrich Gentz tradujo *Reflexiones* al alemán, e inmediatamente se convirtió en una de las principales fuentes del romanticismo. Su otra gran inspiración procedía de la filosofía política de Fichte. En 1796, apareció su libro *Fundamentos del derecho natural según los principios de la doctrina de la ciencia,* que daba una interpretación del derecho natural no muy diferente de la conservadora de Burke sobre el utilitarismo. Fichte estaba también dentro de la tradición de Locke; pero, al igual que Burke, no sacó conclusiones democráticas de la filosofía del derecho natural. Las experiencias de la Revolución Francesa se combinaron con la situación de Alemania para llevarlo a una concepción del estado que pudieran utilizar los románticos. Según Fichte, "a consecuencia del contrato de asociación el individuo se convierte en una parte de un todo organizado, fundiéndose de este modo en unidad con él".[19] Al estado se le describía mejor como un "producto natural organizado", cada una de cuyas partículas sólo tenía existencia por virtud de su participación en el todo.[20] La importancia del organismo del estado se hizo aún más pronunciada en los escritos posteriores de Fichte. Partiendo de una concepción aristotélica del estado, llegó a considerarlo como una entidad especial independiente de los miembros individuales que lo componían. De aquí se deriva la concepción totalitaria de los románticos.

b) *Gentz, Müller.* Ya hemos mencionado a uno de los caudillos del movimiento romántico. Federico Gentz (1764-1832) fue un político que empezó como ardiente admirador de los liberales ingleses y de la Revolución Francesa. Aun después de haber traducido a Burke y de haberse convertido en crítico de la Revolución, siguió siendo un creyente de las partes liberales, así como de las conservadoras del pensamiento de Burke. Durante algunos años continuó defendiendo la libertad de prensa y la libertad de comercio. No creía que la supremacía internacional de Inglaterra

[19] J. G. Fichte, "Grundlage des Naturrechts", en *Sämmtliche Werke* (1845), vol. III, p. 204.

[20] *Ibid.*, p. 208.

en el comercio internacional fuese perjudicial para el resto de Europa, como creyeron los proteccionistas posteriores. Económica y políticamente, Inglaterra representaba una estructura ideal que juzgaba que debía estudiarse cuidadosamente. Compartía el optimismo de Adam Smith y creía que el triunfo de los principios económicos de éste curaría los males políticos y traería la paz. Pensaba que el egoísmo era el móvil principal de la conducta humana, y estaba seguro de que la providencia hacía que cada individuo contribuyese al bien común aun cuando sólo buscase el propio. Su fe en la posibilidad del progreso perpetuo le hizo menospreciar la Edad Media y aclamar el descubrimiento de América.

Sin embargo, ni aun en esta primera etapa de su vida aceptó Gentz íntegramente el liberalismo económico. Subrayó el abandono del librecambio por Adam Smith cuando estaba en juego la defensa. Consideraba antinatural el progreso del comercio, de la industria y de la agricultura científica, aunque no podía negar su utilidad. Acogió con agrado las posibilidades que brindaba América, pero no porque trajera mayores oportunidades de comercio. Ni el oro, ni la plata, ni los monopolios comerciales, ni el mayor poder político de las metrópolis eran los verdaderos beneficios que producían las colonias, sino el tremendo impulso que recibían nuevas actividades y relaciones humanas.

Pero a la importancia concedida a los valores ideales del liberalismo no tardó en sucederla una condenación completa de sus preceptos políticos y económicos. Comenzó entonces lo que un autor llamó un proceso de "desecación".[21] El político ambicioso y capaz que había en Gentz se impacientó por la constante atención a la opinión pública que exigía el liberalismo democrático. El contacto con la poderosa máquina estatal austriaca le dio una idea de las funciones del gobierno que no era compatible con las doctrinas de Smith. Gentz intentó llegar a una transacción subrayando el poder de las finanzas públicas para encauzar la actividad económica de la comunidad en conjunto. Era decidido partidario de la tributación indirecta como instrumento de la política del estado. Pensaba que la tributación directa tendría que ser constantemente modificada para que no resultase anticuada. De aquí sólo había un corto paso a la defensa que Gentz hizo de las heredades feudales, las cuales —decía— constituían un ejemplo para los agricultores.

[21] W. Roscher, "Die romantische Schule der Nationalökonomik in Deutschland", en *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenchaft* (1870), pp. 51-105.

En la teoría del dinero que Gentz formuló se pone en evidencia el excesivo poder atribuido al estado. Gentz fue un denodado defensor del papel moneda inconvertible y se opuso a las ideas de Ricardo y del Comité Metalista (Bullion Committee). Bajo la influencia de su amigo Adam Müller, expuso la opinión de que la palabra del estado era lo único que convertía en dinero cualquier cosa, ya fuese papel o metal. Esta opinión, que más tarde reelaboró Knapp para convertirla en la teoría del dinero como producto del estado, se convirtió en una característica común de todo el pensamiento económico romántico.

Su fe creciente en el estado fuerte le hizo volver los ojos a la Edad Media en busca de inspiración, y aunque no fue tan lejos como sus colegas románticos, en sus últimos escritos se destaca cada vez más una concepción idealizada del feudalismo. La influencia de Müller se hizo más fuerte y su propio sentido práctico desapareció gradualmente. Quien en otro tiempo había sido un admirador de Burke acabó siendo un reaccionario completo. Llegó a ser amigo y confidente de Metternich, y dedicó sus dotes de estadista a la opresión y la intriga. Perdió hasta el último vestigio de liberalismo, y hasta prescindió de las excusas idealistas que le habían servido para ocultar su temprano repudio de los principios liberales. Pasó los últimos años de su vida con un temor constante a la revolución, y murió maniático, amargado y odiado.

Gentz fue el político de la escuela romántica. Su amigo Adam Müller (1779-1829) fue el teórico. Müller estuvo olvidado casi por completo hasta que los nazis alemanes, puestos a buscar antecesores teóricos, redescubrieron sus doctrinas. Müller nació en Berlín, recibió sus mejores estímulos en la Universidad de Gotinga y durante algunos años fue crítico literario, autor y catedrático. Tuvo amistad con muchos políticos y con los líderes del romanticismo literario. Participó algo en política, sobre todo, brindando el apoyo de su talento literario a la política reaccionaria de los terratenientes, que se oponían entonces a las reformas liberales. Mediante la influencia de Gentz ante Metternich, obtuvo cargos públicos en Viena, donde pasó los últimos años de su vida.

Para enjuiciar las ideas de Müller, es importante recordar su carrera. Aunque había aprendido de sus maestros de Gotinga el desagrado por la filosofía del derecho natural y por el liberalismo, sus esfuerzos literarios no estuvieron desligados de sus actividades políticas. A pesar de sus vaguedades, de su estilo extravagante y de su calidad "poética", los escritos de Müller eran armas destinadas a ser usadas en las luchas políticas. Müller no llegó a meterse en el corazón de la política. Carecía de la expe-

riencia y la inteligencia práctica de Gentz, pero conocía la política lo bastante para saber la función que desempeñaban sus artículos y su cátedra. Metternich le confió muchas gestiones diplomáticas, y sería erróneo pensar que un hombre tan ambicioso y que podía aprovechar hábilmente las oportunidades políticas para mejorar de posición, tuviera la cabeza en las nubes cuando escribía sobre teoría política. La reacción luchaba con todas sus fuerzas contra la marea del liberalismo, y sabía lo que valía un aliado en el frente literario que emplease el lenguaje a la moda del romanticismo y ocultase la cruel realidad de la opresión detrás de palabras altisonantes, pero vagas, que apelaban al idealismo de la gente.

Adam Müller no empezó como un romántico de todo corazón. Su primera obra como crítico literario fue una reseña de *Der geschlossene Handelsstaat* (1800), de Fichte. En este libro Fichte aplicaba a los problemas económicos su transigencia entre el individualismo y el estado. El derecho natural seguía siendo aún la base del *Handelsstaat,* pero Fichte rechazaba el *laisser faire* porque el poder estaba distribuido con demasiada desigualdad. Esto le llevó a trazar un plan para una Utopía donde concebía la función del estado en un sentido más que utilitario. El estado no sólo tenía el deber de proteger la propiedad de cada miembro, sino el de garantizar que cada uno de ellos tuviera en propiedad aquello que por derecho natural le pertenecía en virtud de sus aportaciones al trabajo de la comunidad. El estado debía actuar positivamente para dar a sus individuos lo que necesitaban, y Fichte describe detalladamente la constitución del estado que tendría la posibilidad de hacerlo. Para poder actuar de acuerdo con los dictados del derecho natural, el estado tenía que ser unidad cerrada. Por esta razón, y a pesar de muchas coincidencias sobre puntos fundamentales, Fichte se oponía al cosmopolitismo y al librecambismo de Smith. No era sólo el nacionalismo lo que le hacía abogar por la autosuficiencia. La suspensión de todas las transacciones con el mundo exterior se consideraba indispensable, si el estado ideal había de permanecer aislado de los choques que, inevitablemente, produce el comercio exterior. Fichte, como hoy los campeones más extremados de la autarquía, consideraba el comercio exterior no sólo como una fuente de dislocación económica, sino también como una causa de rivalidades nacionales que culminaban en guerras.

Al examinar los mejores medios para aislar al estado, Fichte insistía en la supresión del dinero metálico. Adoptó la opinión de que el dinero no tenía ninguna utilidad: el material de que

está hecho es irrelevante, sólo es un símbolo y únicamente el estado puede conferirle esa calidad. Después establecía una distinción entre *Weltgeld* y *Landesgeld,* el dinero mundial formado por metales preciosos, y el dinero nacional que el mandato del estado ha hecho de general aceptación. Comprendía la naturaleza del comercio, de los precios y del dinero con claridad suficiente para darse cuenta de las consecuencias de su proposición de que no hubiera *Weltgeld* en su estado ideal. Su *Landesgeld* tendría un valor fijo. Al aceptar la teoría cuantitativa del dinero, comprendió que ello implicaba precios fijos (su idea general de las funciones económicas del estado ideal le condujo a revivir la noción del "precio justo") y una unidad económica totalmente cerrada. En esto fue más consecuente que los partidarios posteriores de la teoría del dinero como producto del estado; y fue perfectamente claro acerca de la relación entre su proposición y las prácticas vigentes. Insistió en que no le interesaba el papel moneda inconvertible que entonces existía: su *Landesgeld* se destinaba sólo al estado ideal futuro.

La reseña de Müller fue una crítica violenta de Fichte, que se oponía en absoluto a éste inspirándose en el espíritu de las doctrinas smithianas. Acusaba a Fichte de falta de realismo, de ignorar la economía política y de tener una actitud cerradamente aldeana. Comparaba desfavorablemente sus opiniones con la profunda penetración que Adam Smith logró de los procesos económicos y, sobre todo, ponía en duda el elogio que hacía Fichte de la sabiduría del estado. Su defensa de Smith, debida probablemente a la influencia de Gentz, no mostraba indicios aún de las opiniones antileberales de las que el autor pronto sería campeón.

En realidad, si en los últimos escritos de Müller hay un pensamiento rector, es el de una reacción contra Adam Smith. De esas obras las dos más importantes son *Elemente der Staatskunst* (1809) y *Versuch einer neuen Theorie des Geldes* (1816), que contienen la esencia de la filosofía social y económica del autor. Es difícil destilar esa esencia de la mezcla caótica de ideas que Müller propugnó; ni, cuando se ha logrado aislar ciertas nociones básicas, es fácil darles una expresión precisa y exacta.

Müller no dejó nunca de respetar a Smith, pero atacó a sus incondicionales discípulos alemanes. Decía que éstos habían importado sólo el esqueleto de la teoría de Smith, y que habían tratado de aplicarla sin tener en cuenta la diferente naturaleza del estado alemán. Pensaba que Smith había hecho generalizaciones indebidas de la experiencia inglesa; había sido influido ex-

cesivamente por el carácter industrial y urbano de la civilización inglesa, y había elevado ilegítimamente la práctica del cambio a la categoría de principio natural. Esto le había hecho mirar a la comunidad desde el punto de vista de los intereses egoístas de los individuos. Müller destaca el altruismo y la religión contra lo que considera el egoísmo y el materialismo de Smith. Creía que el estado debía ser considerado como un organismo; los individuos, que son las células, no podían concebirse fuera de la totalidad del estado, los *Volksganzes*. Esto es todo cuanto puede decirse de la idea que Müller tenía del estado. Él mismo afirmaba que era imposible encerrar la naturaleza del estado en palabras y definiciones. Cada nueva generación, cada gran hombre le da una nueva forma y hace inadecuada la antigua definición. Müller desprecia los conceptos muertos, como él los llama. "Vom Staate aber gibt es keinen Begriff" (Pero del estado no puede haber concepto); de ese ente sublime sólo puede haber una idea que está en movimiento y crecimiento constantes.[22]

Müller, sin embargo, pasa a dar una definición. "Todo hombre se encuentra en el centro de la vida cívica: tiene tras sí un pasado que debe respetarse, y ante sí un futuro que debe cuidarse. Nadie puede libertarse de esta cadena... Por último, el estado no es meramente una institución artificial, ni precisamente una de las mil invenciones agradables y útiles de la vida cívica; es la totalidad de esa vida cívica misma, necesaria en cuanto hay hombres, inevitable..."[23] Éstas son sus tres proposiciones fundamentales destinadas a explicar la relación del individuo con el estado. Llevan a la conclusión de que sin el estado el hombre no puede "oír, ver, pensar, sentir, amar; en suma, no puede ser pensado de otro modo que dentro del estado".[24]

Las dos ciencias sociales son el derecho y la sabiduría; incluyen la política y la economía, y las une la religión. A Dios debe concebírsele como el juez supremo y el supremo *pater familias*. Sin la religión, la actividad económica pierde su objetivo final. La producción se emprendería por *sí misma* y por el *amor* de Dios, mas no por la recompensa material que reporta. Las dificultades de la vida económica surgen, sobre todo, porque los hombres se olvidan el poder divino. El trabajo no es la única fuente de producción. Sólo es el instrumento al que hay que añadir el poder (que viene de Dios) y los apoyos materiales de la propiedad de la tierra y del capital ya existente. Este énfasis religioso es muy marcado en los

[22] A. Müller, *Vom Geiste der Gemeinschaft*, pp. 15-16.
[23] *Ibid.*, pp. 21-22.
[24] *Ibid.*, p. 23.

escritos de Müller. Su *Elemente* fue publicado cuatro años después de haber ingresado su autor en la Iglesia Católica Apostólica y Romana, y en todos sus escritos subsiguientes infundió el género de catolicismo que tan estrechamente vinculado estaba con la política austriaca de la época.

La opinión que Müller tiene del estado es una parte esencial de sus teorías económicas. Como vocero de la reacción, idealizó la Edad Media. El estado orgánico ideal, en el que los derechos y los deberes eran instintivos en todos los miembros de la comunidad, en el que cada uno aceptaba su situación y las tres clases constituidas por los clérigos, los nobles y los burgueses (Müller nunca incluye a los campesinos) viven en armonía, es trasplantado a la Edad Media feudal. El hecho de que su predilección por lo medieval no chocase con su deseo de un estado omnipotente revela hasta qué punto estaba idealizado el cuadro que Müller pinta del feudalismo. No obstante, sirvió como trasfondo contra el cual podía parecer menos reaccionaria la defensa que Müller hace de la propiedad feudal.

Su teoría de la propiedad, la riqueza, la producción y el capital es bastante vaga e idealista. La propiedad —dice— debe concebirse en forma tal, que se evite la desafortunada separación de personas y cosas. La unión de éstas es una característica de un estado feliz, y se logra en el feudalismo. Cada hombre es, al mismo tiempo, persona y cosa: como persona, posee; como cosa, es poseído. El estado es la persona que lo posee. La observancia estricta de la propiedad privada, tal como se entiende en el derecho romano, destruye la comunidad. El sistema feudal no reconoce la propiedad privada absoluta, sino sólo el usufructo. Es necesario conservar este aspecto de la propiedad, y Müller propone la unión del derecho feudal y el derecho anglorromano. "La agricultura, la propiedad territorial y la guerra abogarán constantemente por las relaciones feudales; la industria, el comercio, la propiedad mueble y la paz defenderán la propiedad privada estricta."[25] Ambas cosas deben estar presentes en el estado orgánico; su nexo se hace necesario, sobre todo, por las exigencias de la guerra. Las instituciones feudales dificultan la industria y el comercio; pero como esas instituciones se basan en el principio de que no puede concebirse el estado sin guerra, la limitación que imponen a la riqueza queda compensada por el espíritu bélico que infunden en todas las instituciones pacíficas. Por otra parte, aunque los derechos de propiedad privada parecen coartar el derecho feudal, la guerra adquiere mayor facili-

[25] *Ibid.*, p. 117.

dad de operación por la existencia del interés financiero, que depende de los derechos de propiedad estricta.

También define la riqueza en relación con el estado totalitario. Todas las cosas tienen un carácter privado y un carácter cívico y, por lo tanto, un valor individual y un valor social. La riqueza es también al mismo tiempo propiedad privada y propiedad pública. No puede ser definida en relación con las cosas solamente: "Está en el uso tanto como en la propiedad."[26] La riqueza de una nación no puede calcularse en peso y número: éstos sólo demuestran que la riqueza puede crecer. Su existencia real puede percibirse sólo por el uso. El estado no debe interesarse *únicamente por* las cosas tangibles, sino por la totalidad de los bienes materiales y no materiales, por las personas y las relaciones, todo lo cual constituye su riqueza. La producción, en el sentido económico clásico, consiste en aumentar los bienes materiales y los patrimonios privados. Adam Smith había razonado como si la riqueza de una nación fuese sólo la suma de las riquezas privadas de sus miembros, y por esta razón había aconsejado a los estadistas que adoptaran una política de *laisser faire,* que proporcionaría al interés personal el mayor campo de acción. El verdadero objeto de la economía política según Müller es doble: *a*) La multiplicación máxima de toda la utilidad de personas, cosas y bienes ideales; *b*) La producción e intensificación del "producto de productos", o sea la unión económica y social de la gran comundad o familia nacional.[27] Hace hincapié, sobre todo, en la producción nacional, en el *interêt géneral* más bien que en el *interêt de tous,* exactamente como la idea del estado se basa no en la *volonté de tous,* sino en la *volonté générale.*[28]

Los factores de la producción no son la tierra, el trabajo y el capital, sino la naturaleza, el hombre y el pasado. Este último incluye todo capital, material y espiritual, que se ha acumulado en el transcurso del tiempo y está ahora disponible para ayudar al hombre en la producción. Los economistas —dice Müller— han tendido a ignorar el capital espiritual. El caudal de experiencia, legado de la actividad pasada, se pone en movimiento por medio del lenguaje hablado y escrito, y es deber de los eruditos conservarlo y aumentarlo. Todos estos elementos colaboran en toda producción, aunque su importancia varíe en las diferentes ramas de la misma. En agricultura, lo importante es la propiedad de la tierra; en industria, lo es el trabajo; en comercio, el capital, principalmente en su forma monetaria; y en la ciencia, el capital

[26] *Ibid.,* p. 150.
[27] *Ibid.,* p. 157.
[28] *Ibid.,* p. 159.

de ideas. Pero en todas ellas están presentes también los demás elementos. Se elogia el feudalismo porque su estructura social refleja la existencia de estos factores de la producción. La tierra conduce a la nobleza; el trabajo, a la situación de burgués, y el capital espiritual, al clero. En cuanto al capital material, en un principio estuvo vinculado al clero, pero la desintegración del feudalismo trajo la separación del capital material y del espiritual. El concepto de capital material empezó a invadir todos los demás factores y a ganar la supremacía sobre la totalidad de la vida cívica, alcanzando la mayor influencia en todas las esferas de la producción, por lo que los economistas empezaron a distinguir únicamente la tierra, el trabajo y el capital.

La actitud de Müller ante la estructura económica resultante de su intención política, es manifiestamente incompatible con la política del *laisser faire* del clasicismo. Adopta las opiniones de Fichte, que en otro tiempo había criticado, y propone la autarquía total; pero, fiel a su romanticismo, tiene que vestir la política del estado absolutista y de los terratenientes con un ropaje idealista. El patriotismo económico —dice— no debiera ser ni calculador ni imperativo; no será el equilibrio mercantilista entre el dinero que entra y el que sale, ni tampoco un mero cerrar la puerta a las mercancías extranjeras. Debe inculcárseles a los ciudadanos el amor por los bienes producidos en el país. Es deber del estado despertar el orgullo nacional, el sentimiento de "unidad" con el estado nacional en el campo económico. La utilidad, como cualidad atractiva de los bienes, tiene en cada país su propio significado especial. El gobierno debe procurar que las necesidades se cubran con productos nacionales. Una política económica inteligente debe mediar entre la producción y el consumo nacionales, estableciendo el equilibrio entre ellos, vigorizando el sentimiento del poderío nacional en cada ciudadano. El librecambio destruye la cohesión nacional, pues hace un ciudadano del mundo de cada miembro del estado. Fichte deseaba aislar a su estado ideal de los choques del mundo exterior; Müller quería hacer de él una unidad cerrada, porque de otro modo podía perder la obediencia ciega de sus ciudadanos. En los objetivos económicos nacionalistas aparecen aún de vez en cuando algunos elementos de semejante psicología anticosmopolita, y en los sistemas totalitarios son, naturalmente, un ingrediente del aislacionismo espiritual y político, completamente ajeno de todo objetivo económico.

Es probable que la aplicación más importante de todas estas ideas la haya hecho Müller en la teoría del dinero. En su *Elemente* examinó frecuentemente el dinero y dedicó un libro aparte a los

problemas monetarios. Tampoco ahora es fácil extraer la idea principal de una selva de palabrería. Empero, *grosso modo,* tomó el principio fundamental de la distinción hecha por Fichte entre *Weltgeld* y *Landesgeld,* o *Notiongeld,* como la llama Müller. Formula una teoría mística de la naturaleza del dinero que lleva a pensar que éste es sólo la forma económica de la unión inevitable de los hombres en el estado. Lo mismo que el estado, liga entre sí a los hombres. Es el mediador entre el carácter personal y el cívico de las personas y las cosas: son dinero en la medida en que poseen valor social, pero sería erróneo pensar que sólo ellas son dinero. Todo lo que hay en un estado, hombre u objeto, puede llegar a serlo. En realidad, uno de los principales indicios de que una nación es grande y poderosa consiste en que se convierten en dinero cada vez más personas y cosas individuales por el hecho de entrar en la relación social que constituye el estado.[29]

Pero todo este simbolismo tiene una finalidad. Fichte había dicho en su *Handelsstaat* que no le interesaban las monedas que entonces circulaban; mas Adam Müller, que más tarde estuvo a sueldo de Metternich, estaba muy interesado en elogiar y justificar el papel moneda inconvertible que entonces existía, sobre todo el de Austria. "Si se me pregunta –dice– lo que es el dinero en Austria... diría que es una palabra imperial, una palabra nacional."[30] ¿Puede formularse una teoría para justificar el papel moneda inconvertible? Adam Müller no tiene dificultad en encontrarla. El dinero metálico es cosmopolita, forma un todo único con el comercio internacional, destruye los vínculos que deben unir indisolublemente a cada individuo con su estado nacional. El papel moneda es nacional, es patriótico, es medieval. El dinero nacional expresa la cohesión y el poderío nacionales. También el crédito debía considerarse un factor nacional. El crédito nacional es un poder creador capaz de poner en movimiento el capital nacional; hay que considerarlo como otra expresión de la completa "Durchdrungenheit, Verschmolzenheit und Einheit zwischen der Regierung und der Nation".[31]

Después de todo este misticismo, ¿qué instituciones políticas y económicas concretas defiende Müller? Quizá las únicas sugestiones económicas definidas que hace son el papel moneda, el proteccionismo, la exención de impuestos a la propiedad territorial (preguntar "cuánto vale una heredad –dice en un pasaje caracte-

[29] *Ibid.,* pp. 152-55.
[30] *Ibid.,* p. 154.
[31] *Ibid.,* p. 195.

rístico— es buscar la equivalencia momentánea de un valor eterno").[32] Políticamente, la concepción mística del estado parece resolverse en la defensa de la unión de los terratenientes con ciertos sectores capitalistas y con los políticos profesionales reaccionarios para formar un estado absolutista. La realidad que estaba tras las frases llenas de falso poder emotivo no era atractiva en los días de Müller, ni lo es hoy tampoco, y muy pocas veces se le permitía salir a escena. Sólo en un respecto desechó Müller la ocultación de su verdadero propósito, aunque lo atavió con vestiduras muy bellas; y como éste es también un propósito de sus imitadores modernos que rara vez es oscuro, es oportuno terminar este examen de sus ideas con una selección de pasajes suyos relativos al mismo.

"En la guerra de una potencia nacional contra otra [no de insolencia nacional contra impotencia nacional], la esencia y la belleza de la existencia nacional, es decir, la idea de la nación, se hace particularmente clara a todos los que participan en su destino."[33]

"En una paz larga, desaparecerá la cualidad más bella e intensa de la unión social, porque los ojos de los ciudadanos se dirigen exclusivamente hacia las cuestiones internas. Esa unión sólo puede restablecerse después por una guerra prolongada que implique la necesidad de hacer frente al enemigo con una totalidad social."[34]

"El primer objetivo de la política del gobierno habría sido mantener firmemente ese orgulloso espíritu guerrero, infundirlo en el llamado estado de paz, dejarlo penetrar en todas y cada una de las instituciones de la paz y en todas las ramas de la administración."[35]

"La paz perpetua no puede ser un ideal de la política. La paz y la guerra deben complementarse entre sí como el reposo y el movimiento."[36]

c) *List.* Antes de abandonar a los románticos es necesario mencionar a otro escritor que fue influido por ellos, pero que no pertenece a su escuela. Friedrich List (1789-1846) no fue un romántico ni representó, como Müller, los intereses de los terratenientes. En cierto sentido, es más correcto situarlo entre los clásicos, pues, no obstante su oposición a las doctrinas de Smith y de Ricardo, List representó en Alemania un movimiento teórico que tenía

[32] *Ibid.*, p. XLIII.
[33] *Ibid.*, p. 49.
[34] *Ibid.*, p. 51.
[35] *Ibid.*, p. 53.
[36] *Ibid.*

raíces sociales análogas a las de aquéllos. Müller había intentado unir el feudalismo con el capitalismo. Había dado por sentada la inevitabilidad de la evolución industrial y comercial, pero había querido someterla a propósitos feudales. List, por el contrario, fue el representante del capitalismo industrial naciente; pero mientras la edad más avanzada y los cimientos más sólidos del capitalismo inglés hicieron de Smith y de Ricardo librecambistas, la situación atrasada de Alemania hizo de List el apóstol del nacionalismo económico. Su alianza con el romanticismo puede atribuirse a que el nacionalismo que se vio obligado a adoptar lo llevó a oponerse a las doctrinas de Smith.

En el camino, expresó muchas opiniones que recuerdan el romanticismo. Rechazó el cosmopolitismo liberal arguyendo que éste ignoraba la nación, sin la cual no podían existir los individuos. El "atomismo" de Smith no tuvo en cuenta el nexo nacional: al considerar al hombre, al productor y consumidor, había olvidado al ciudadano. La situación del individuo, aun como unidad económica, depende del vigor del poderío nacional. Y este poderío no puede calcularse en términos de valor de cambio. Lo importante para una nación y para los individuos que la componen no es tanto la cantidad real de riqueza material que poseen, como su capacidad productiva, o sea la aptitud para reponer, de preferencia con creces, lo que se ha consumido. Una opinión justa de la capacidad productiva de la nación tomaría en cuenta todos los recursos nacionales en sus relaciones mutuas. Todo esto, combinado con otras manifestaciones del nacionalismo de List (tales como el pangermanismo y su aprobación condicionada de la guerra), muy bien pudo haberlo dicho un romántico puro; pero la manera como lo dijo List es de otro género. Carece de la palabrería seudopoética de los románticos y, cosa más importante, está perfectamente clara la intención con que se dijo.

Lo esencial en List no es su metafísica política, sino su política económica. Hay que advertir que List abandonó una carrera académica por la actividad política. Llegó a ser inspirador y caudillo activo de la asociación de comerciantes e industriales alemanes que se formó en 1819 como instrumento de agitación y propaganda en favor de los intereses que representaba. En numerosos artículos y peticiones a los gobiernos de Austria y de los diferentes estados alemanes, List propuso la política económica que quedaría asociada a su nombre. Ya se ha dicho aquí que, a principios del siglo XIX, Alemania estaba dividida en muchos estados independientes que levantaban unos contra otros poderosas barreras aduanales, pero que no ofrecían resistencia a la entrada de los pro-

ductos de la industria inglesa. En 1818, Prusia realizó un cambio de importancia. Todos los derechos aduanales se cobraban en la frontera; en los artículos manufacturados no excedían del 10 por ciento, y se permitía la entrada libre de derechos a la mayor parte de las materias primas. La asociación de manufactureros, formada un año después, trató de que se generalizara esa reforma. Su fin era crear una zona de libre comercio para toda Alemania, que al mismo tiempo estaría muy protegida de la competencia extranjera.

List tuvo relativamente poca participación en los primeros éxitos que alcanzó el movimiento en pro de la unión económica nacional. Como diputado en Würtemberg tomó una orientación liberal que lo llevó a la oposición contra el gobierno reaccionario. Fue encarcelado, tuvo que buscar asilo en Francia, Inglaterra y Suiza y, por último, se estableció en los Estados Unidos. Cuando regresó a Alemania en 1832, ya se había dado el primer paso para la unión económica. Se habían concertado dos uniones aduaneras, y List se lanzó a la lucha para que se extendiera el sistema. En dos años se consumó el *Zollverein* y prácticamente toda Alemania (aunque no Austria) quedó integrada en una sola unidad económica dentro de la cual la libertad de comercio ofreció un gran mercado a la industria alemana. Al principio, esta unidad tuvo un arancel bajo contra los artículos extranjeros, pero las presiones de determinados sectores de la industria hicieron más apremiante el problema de reforzar la protección.

En este momento fue cuando List se convirtió en el vocero teórico del proteccionismo. En 1840 apareció su obra más importante, *Das nationale System der politischen Ökonomie.** En este libro expuso una teoría del proteccionismo particularmente adaptada a las necesidades de la joven industria alemana. Es respecto de esta teoría donde se hace más notable la diferencia entre List y Müller. Aunque eran amigos personales y ambos deseaban el desarrollo del poderío nacional, Müller siempre se mostró hostil ante la industria moderna. Hablaba de la viciosa tendencia de la división del trabajo, de fábricas que no eran sino barracas y de la esclavitud a que sometía a todos la industria moderna. List aceptó la industria manufacturera. Su teoría de la importancia de la capacidad productiva le llevó a postular como ideal el equilibrio entre las diferentes ramas de la producción. La manufactura era una parte indispensable de un equipo productivo nacional bien equilibrado. Tanto la manufactura como la agricultura eran

* F. List, *Sistema nacional de economía política,* trad. de Manuel Sánchez Sarto, México, FCE (1942). [T.]

esenciales para fortalecer el estado. En verdad, sin manufactura no florecerían nunca las otras partes de la estructura económica. La industria conducía al adelanto de la agricultura y a un progreso del arte y de la ciencia que nunca podría alcanzar un estado puramente agrícola. El equilibrio entre la agricultura y la industria era el verdadero principio de la división del trabajo; la exposición que de ella hizo Adam Smith fue unilateral pues dejó de lado el interés nacional.

Las naciones se clasificarían de acuerdo con el grado de civilización que hubieran alcanzado. Existían los estados salvajes, pastoril, agrícola-manufacturero y, por último, agrícola-manufacturero-comercial. No todos los estados podían llegar a la fase más alta de desarrollo; pero los que poseyeran los recursos materiales y humanos necesarios, como Alemania, debían aspirar a alcanzarla. Evidentemente, el equilibrio entre la agricultura, la industria y el comercio no se produce espontáneamente, sino que tiene que actuar el estado para conseguirlo. Por esta razón, rechazaba List el *laisser faire*. Pensaba que era necesario sostener muchas instituciones favorables, y no dejó de mencionar entre ellas los diversos dispositivos sociales, políticos y jurídicos propios de un gobierno democrático. Pero lo más importante que podía hacer un gobierno era asegurar el establecimiento de la industria manufacturera, no sólo con el propósito de que compitiera en seguida con las industrias de otros países, sino también —y esto era lo más importante— a fin de poseer una capacidad productiva permanente de la cual pudieran obtener beneficios las generaciones futuras de ciudadanos.

Debería utilizarse la protección para ayudar al establecimiento de la industria. Habría de recurrirse a ella únicamente en el caso de que el país tuviese una base natural para la industria, pero que su desarrollo económico estuviera retrasado debido a la existencia de rivales extranjeros en la plenitud de su madurez. Entonces los aranceles estarían justificados como medidas educativas, que se utilizarían para ayudar a las industrias incipientes, pero sólo hasta que estas industrias fueran lo bastante fuertes para competir con las extranjeras. Logrado esto, no deben mantenerse los aranceles, excepto cuando la base misma de la estructura industrial se viera amenazada de extinción. La agricultura queda excluida de la protección. De conformidad con el lugar preeminente que asignaba a la manufactura, List sostenía que la agricultura se beneficiaba mucho con la existencia de una industria poderosa. Empero, la industria requería alimentos y materisa primas baratos. Además, las diferencias de suelo y clima daban a la agricultura una especie de protección natural. En fin, se consideraba la protección

como una política de transición que colocaría a todas las naciones capaces en el mismo nivel de la más desarrollada (que en aquel tiempo era Inglaterra), y después serían remplazadas por un sistema de libre comercio universal.

Tal es, en resumen, el proteccionismo de List. Podrá observarse que la teoría de List no era en absoluto de un carácter completamente distinto a la de los clásicos ingleses. Verdad es que, en lo que se refiere a política, hay muchas diferencias en cuanto a los puntos a que se concede mayor importancia y que las conclusiones son marcadamente opuestas. Y también en cuestiones de teoría, es decir, en el modo de entender los principios fundamentales del sistema económico, no puede mencionarse a List junto con Smith y Ricardo; pero, hechas las salvedades que ameritan las diferencias de ambientes materiales en que aquél y éstos vivieron, la significación social y política de List se parece a la de los ingleses. Como ellos, fue esencialmente un campeón del capitalismo industrial.

4. Crítica socialista

a) El desarrollo del pensamiento socialista. El progreso del capitalismo a principios del siglo XIX suscitó dos tipos de crítica teórica. En la sección que hemos dedicado a los románticos describiremos la actitud que en esencia se apegaba al pasado. También hemos señalado algunas de las implicaciones reaccionarias de la teoría de Malthus; pero, en tanto cuanto luchó por el pasado, estaba en la naturaleza misma de esta crítica que habría de transigir con el sistema económico que combatía. Ni en la práctica ni en la teoría pudo esta acción de retaguardia del feudalismo retrasar la victoria del capitalismo y de su economía política.

La otra crítica del capitalismo que encontró expresión en los primeros años del siglo XIX es de carácter diferente. Es revolucionaria: no está ligada a los privilegios decadentes de una clase social determinada, no representa ni a la nobleza terrateniente ni al clero. No tiene ninguna edad de oro que anhelar: feudalismo y medievalismo no significan nada para ella. No suspira por la vuelta de algo que se ha ido para siempre. Si encuentra en el nuevo orden social algo que criticar, se siente en libertad de atacarlo de cualquier manera. No necesita inspirarse en un viejo sistema de posiciones sociales, pues la clase que dice representar no ha ganado ni perdido ningún privilegio.

Los inicios de la historia del socialismo moderno merecerían aquí un capítulo especial, si pudiéramos dedicar más espacio a

la teoría política y social. No siendo así, nuestro interés por ella se limitará a sus relaciones con el pensamiento económico, y nos reduciremos a un tratamiento un tanto superficial. Dedicamos a Marx un capítulo aparte, por su importancia en el desarrollo de la crítica socialista y principalmente porque sus teorías se apartan conscientemente de la economía política clásica. Pero las teorías de Marx no se produjeron en el vacío. Tuvo sus precursores no sólo en los economistas clásicos, sino también en las primeras críticas socialistas de la práctica y la teoría capitalistas. De éstas trataremos en la presente sección de nuestro libro.

Los puntos de contacto entre el pensamiento socialista primitivo y las críticas no socialistas se encuentran en algunas de las teorías críticas que expusieron Malthus y otros. Habían descubierto en el sistema capitalista y en la teoría económica clásica ciertas debilidades y contradicciones y habían sugerido determinados remedios; pero una vez puestas al descubierto esas debilidades, podían proponerse otros remedios. En realidad, encontramos que algunos de los primeros escritores cuya crítica del capitalismo implica un mensaje revolucionario empezaron su ataque en términos que son formalmente análogos a los que usaron los autores ya mencionados; pero esta semejanza formal desaparece a medida que se van marcando más claramente sus intenciones socialistas.

No es éste el lugar adecuado para examinar en detalle las circunstancias que condujeron al nacimiento del movimiento socialista moderno. Sin embargo, puede decirse lo siguiente: el socialismo lanzó su ataque contra el capitalismo por dos frentes independientes. En primer lugar, comenzó como un movimiento de rebelión contra los males específicos de la industria capitalista. Ya hemos visto que la creación de capital requería la creación de una clase social nueva, y hemos señalado el proceso mediante el cual nació la clase trabajadora, los trabajadores asalariados. Dicho proceso trajo consigo dureza y crueldades que aun se intensificaron en los primeros decenios del siglo XIX. Se ha narrado muchas veces la historia de la explotación, opresión y miseria que sufrió la clase obrera en aquel período. Al historiador, que ve esa evolución producirse en un largo espacio de tiempo, le parece que sus resultados más importantes fueron la capacidad de los trabajadores para contratar libremente y para alcanzar igualdad ante la ley. Pero en el corto plazo su dependencia de la nueva clase patronal se extremó al desaparecer el lugar económico que ocupaba en la comunidad. El poder que la desigualdad económica dio al capitalista le parecía con frecuencia al trabajador que compensaba con creces la desaparición de la servidumbre medieval.

El mecanismo de un mercado en que las partes contratantes eran desiguales, le parecía a la más débil de ellas un amo tan duro como cualquier señor feudal. Realmente, la seguridad económica relativa que, a pesar de su sujeción, había gozado el trabajador, contrastaba favorablemente con la amenaza de desocupación que la situación rápidamente cambiante de la industria le ponía constantemente ante los ojos.

Para quienes, como Smith y Ricardo, podían ver el funcionamiento interno del sistema y, en consecuencia, mirar hacia el porvenir, el capitalismo significaba un aumento de la producción y de la riqueza y unas relaciones económicas entre las naciones, que nunca se habían soñado, y todos los beneficios culturales que ello implicaba. Significaba el liberalismo en política y la destrucción de las reglamentaciones opresoras y de la restricción oscurantista. A los trabajadores de aquel tiempo les parecía que eran ellos los que tenían que pagar el costo de tal revolución. Para ellos, el capitalismo incipiente significó pauperismo, desocupación, o en el mejor de los casos, trabajo agotador en las fábricas para ellos, sus mujeres y sus hijos. Jornadas de trabajo muy largas, condiciones peligrosas e insanas y una vigilancia opresora eran la suerte común. Las primeras agitaciones de la clase obrera se dirigieron a la abolición de esos males del sistema fabril. Tomaron la forma de uniones de trabajadores que, presentando un frente único al patrono, trataban de compensar la desigualdad económica y de ofrecer resistencia a la explotación. Así nació el movimiento sindical; mediante la experiencia de sus luchas contra los síntomas particulares del sistema y contra los capitalistas individuales, dio origen a una teoría de oposición al sistema en general. Gradualmente, el movimiento de la clase obrera fue imbuido de un propósito socialista.

El otro aspecto del socialismo moderno es ideológico. Tiene sus raíces en el propio liberalismo, que era la filosofía política en consonancia con el capitalismo industrial. Ya hemos advertido que la filosofía del derecho natural, y el utilitarismo, que fue una de sus expresiones, podían tener una interpretación radical lo mismo que una conservadora. El capitalismo había sido más revolucionario que todos los sistemas sociales que lo precedieron. Había barrido sin escrúpulos con las viejas instituciones y formas de pensamiento, cuando se interponían en su camino. Y había hecho todo eso no en nombre de ningún interés mezquino de clase, sino en nombre de toda la humanidad. Libertad, igualdad, justicia, la mayor felicidad del mayor número, progreso, gobierno de la razón: éstas fueron sus consignas. Había despertado en todos la es-

peranza de que estaba naciendo una edad nueva, y no pudo evitar que el fervor revolucionario persistiera y se volviese contra el nuevo orden social, si éste resultaba deficiente a la luz de las promesas hechas. La actitud crítica hacia las instituciones humanas que Maquiavelo, Bacon, Hobbes, Locke y los utilitaristas implantaron, se convirtió en un rasgo permanente del pensamiento. Los hombres empezaron a mirar el estado y el sistema económico con los ojos de la razón. No temían criticar y agitar en pro de la reforma, pedir cuentas al capitalismo, trabajar por un orden social mejor. El socialismo recibió su segunda gran inspiración de este movimiento basado en la filosofía liberal.

En lo que se refiere a críticos particulares de la práctica y la teoría económicas, no siempre es posible separar las diferentes influencias, pues en todos ellos puede encontrarse una mezcla de ideas. La inspiración procede de la insatisfacción producida por la situación de la clase trabajadora y de las esperanzas frustradas de la revolución liberal. El contenido (por lo menos el que ahora nos interesa) es la crítica de determinadas conclusiones de la economía política clásica. No obstante la mezcla aludida, en general pueden distinguirse un pensamiento económico crítico más estrechamente relacionado con la experiencia de la clase obrera y con el movimiento obrero naciente, y un pensamiento económico que es más directamente producto de la filosofía social liberal. La diferencia se pone claramente de manifiesto al comparar el pensamiento socialista inglés y el francés. En Inglaterra, el desarrollo más temprano de la industria moderna y del movimiento obrero, el socialismo primitivo toma los elementos revolucionarios de los economistas clásicos y los aplica a los propósitos de la clase trabajadora. En Francia, la experiencia de la Revolución, la mayor lentitud del desarrollo industrial y la importancia de los intereses financieros dieron al pensamiento socialista primitivo su sentido liberal y en ocasiones romántico.

No es necesario tratar aquí de todos los escritores que pueden pretender haber sido iniciadores del socialismo, ni podemos tratar *in extenso* a ninguno de ellos. Es indudable que en una historia del socialismo habría que estudiar a Saint-Simon, Fourier y Robert Owen; pero aquí los hemos omitido porque su influencia sobre el pensamiento económico no fue muy grande. Entre los franceses hemos seleccionado a Sismondi y Proudhon, y como representantes de Inglaterra a Thompson, Gray, Bray y Hodgskin. Sismondi es sólo poco más crítico que Malthus en la teoría económica, aunque lo es mucho más en la intención política. Proudhon es socialista en intención, pero su análisis económico carece

de claridad. Los socialistas ingleses son los que están en contacto más estrecho con la economía política clásica y, por lo tanto, son los más claros en el uso crítico que hacen del análisis clásico del sistema capitalista.

b) *Sismondi.* En Sismondi (1773-1842) hay mucho de romanticismo; pero hay también un sentimiento de conmiseración por aquellos a quienes hace sufrir el capitalismo, y un intento sincero por descubrir las causas inherentes al sistema, que producen miseria. Las principales obras de Sismondi son históricas; sus voluminosas historias de Francia y de las repúblicas italianas de la edad media le conquistaron fama en su tiempo. Pero también escribió dos obras sobre economía, separadas una de otra por dieciséis años. En 1803 publicó *La Richese commerciale,* y en 1819 *Nouveaux Principes de l'Économie politique.* En el primero de estos libros es todavía discípulo fiel de Adam Smith: librecambista incondicional y enemigo del intervencionismo. Acepta plenamente no sólo la estructura teórica de la obra de Smith, sino también sus conclusiones prácticas y su filosofía política. Presenta el *laisser faire* como la mejor política económica posible. Manifiesta su fe en la armonía natural que hace de la libre realización del egoísmo del individuo el medio de lograr el mayor provecho común. La ausencia de intervención gubernamental haría que el capital se distribuyera entre las diferentes fuentes de trabajo de acuerdo con la lucratividad relativa de las mismas. Esto tendría por consecuencia el uso más ventajoso de todo el capital de la nación. Pero aun en este cuadro agradable de un mundo de *laisser faire,* permite Sismondi que se filtren ciertas dudas. No se resigna por completo a que el destino del trabajador sea permanentemente el de productor de todo y consumidor de sólo una pequeña parte de lo que produce.

Antes de decidirse a publicar otra obra de teoría económica, Sismondi realizó muchas investigaciones históricas y muchos viajes. En Italia, Suiza y Francia entró en contacto directo con las primeras crisis del siglo XIX, y descubrió que habían asolado Inglaterra, Alemania y Bélgica. Esta experiencia dejó huella en él, y cuando volvió a formular sus opiniones económicas, quedó muy poco de la repetición indiscriminada de las doctrinas de Smith. Sismondi no rompió nunca por completo con la escuela clásica. Conservó siempre su respeto por Adam Smith, y siempre sostuvo haber conservado intacto lo principal del aparato teórico del clasicismo. Como Malthus, a quien admiraba, Sismondi se oponía a la aplicación de la teoría clásica a los problemas prácticos, sobre

todo en la forma en que lo hacía el sistema ricardiano. También, como Malthus, empezó por la crítica del método clásico, y a esto añadió una objeción a la concepción clásica del objeto de la ciencia económica.

Sismondi formula contra Ricardo el cargo, muy repetido y mal fundado, de que había sido demasiado abstracto y ensalza a Malthus como ejemplo del equilibrio cuidadoso entre la deducción y la inducción que, dice, corresponde mejor a la tradición de Smith. Sostiene que la economía política tiene un campo tan amplio, que debe basarse en una experiencia y un conocimiento extensos de la historia a fin de abarcar plenamente las relaciones sociales que eran el objeto de su estudio. La economía política tiene una finalidad moral. No se interesa por la riqueza en sí misma, sino por la riqueza en relación con el hombre. Tiene que estudiar la actividad económica desde el punto de vista de su efecto sobre el bienestar humano.* Por esta razón, considera Sismondi los problemas de la distribución más importantes que cualesquiera otros problemas. En este punto está, por excepción, de acuerdo con Ricardo. Esta coincidencia pone también de manifiesto la diferencia de métodos y propósitos entre Malthus y Sismondi. El primero empezó destacando el consumo, porque su finalidad era justificar al consumidor improductivo. Sismondi pone hincapié en la distribución porque se interesa principalmente por la justicia social. Así, aunque ambos llegan a conclusiones de modo expreso análogas, sus intenciones son completamente diferentes.

Las observaciones de Sismondi acerca del método y objeto de la investigación económica no constituyen partes importantes de su teoría. Lo importante es su negación del clasicismo en cuanto implica optimismo y fe en la armonía y en el carácter autoequilibrador del sistema capitalista. La complacencia que caracterizaba su obra anterior ha desaparecido. El énfasis recae ahora por completo sobre todo lo que hay de malo en la época. Sismondi ve en todas partes la expansión de las fuerzas productivas sin el aumento equivalente del bienestar de las masas de la sociedad. La economía política no tiene razón para describir el sistema y después sentarse y esperar que las cosas mejoren. La perspectiva con que se enfrenta la humanidad es sombría y hay que ponerle remedio.

La armonía de los intereses sociales también desapareció. Sismondi fue uno de los primeros economistas que hablaron de la

* J. C. L. Sismonde de Sismondi, *Nauveaux Principes d'Économie Politique, ou de la Richesse dans ses rapports avec la population* (1819), vol. I, pp. 1-2 [T.]

existencia de dos clases sociales, los ricos y los pobres, los capitalistas y los obreros, cuyos intereses reputaba opuestos: estaban en constante conflicto uno con otro. Su formulación de la lucha de clases es casi tan rigurosa coma la de Marx, y así lo reconocieron éste y Engels en el *Manifiesto Comunista*.[37] Sismondi subraya también la desaparición de los pequeños trabajadores independientes del campo y del taller a causa de la despiadada competencia del capital concentrado y de las empresas en gran escala. La sociedad —dice— se está dividiendo en dos clases: los propietarios y el proletariado. La propiedad y el trabajo están separados.

Habiendo arrojado por la borda el optimismo y la idea de la armonía social, Sismondi procede a analizar las causas inherentes al sistema capitalista que producen la miseria de las masas. Percibe que hay algo que anda mal en las condiciones de la producción capitalista. Ve que esta forma de producción tiende a aumentar la capacidad productiva y la producción de bienes, pero que cuanto más aumenta aquella capacidad mayores son las contradicciones entre el capital y el trabajo, entre la producción y la venta. Ve que el crecimiento de la producción tiene como corolario que los productores (los obreros) se limitaran en su consumo al mínimo necesario para subsistir. Como Malthus, considera inherente a la producción capitalista el que los trabajadores no pueden absorber toda la producción de la industria; pero no está dispuesto a aceptarlo como un fenómeno natural y a indicar como paliativo el uso de la válvula de seguridad del consumo improductivo.

Todo esto está implícito en su obra; pero su análisis se basa principalmente en una idea: la sobreproducción y las crisis que surgen de la competencia y de la separación del trabajador de su propiedad. Esto último hace al obrero completamente dependiente del capitalista. Los obreros están a merced del patrono. Para vivir tienen que aceptar el trabajo por cualquier jornal que el patrono les ofrezca. La oferta de trabajo está totalmente determinada por la demanda del trabajo asalariado por parte de los capitalistas. La población no tiende, como había dicho Malthus, a superar a los medios de subsistencia. La población depende de los ingresos. Cuando el trabajador es independiente, tiene el control de su ingreso, conoce su situación presente y puede calcular sus posibilidades futuras: y puede determinar si, y cuándo, ha de casarse y tener hijos.

Desde que se separaron propiedad y trabajo, los ingresos están bajo el control del capitalista. Dependen de la demanda de trabajo

[37] Marx y Engels, *Obras escogidas en dos tomos*, T. 1, Ed. en lenguas extranjeras, Moscú, 1955, p. 46.

por parte del capitalista, y esta demanda fluctúa constantemente, en razón de que está determinada, no por las necesidades del consumidor, sino por la necesidad de producir para emplear el capital provechosamente.

La teoría se liga aquí a las ideas de competencia y sobreproducción. El capital está obligado, por su misma naturaleza, a buscar el aumento continuo de la producción. Los economistas clásicos habían visto con agrado esta tendencia; el mecanismo ricardiano mostró en qué estribaba la fuerza que producía el ajuste automático. Sismondi señala ahora que este aumento continuo de la producción tiene que originar excesos periódicos. La demanda de los trabajadores siempre es insuficiente para absorber todos los productos; y el progreso de la maquinaria crea una desocupación periódica que reduce más aún su poder adquisitivo. Ni el capital ni el trabajo pueden ser retirados fácilmente de industrias que se enfrentan a una demanda decreciente de sus productos. El capital fijo tendrá que permanecer en las industrias decadentes; los obreros aceptarán jornadas largas y jornales bajos, y la producción seguirá siendo excesiva. Sismondi reprueba la competencia, porque no sólo conduce a una explotación mayor, ya que cada capitalista anhela obtener la mayor ganancia posible, sino que, además, intensifica la sobreproducción. La competencia está determinada por el empleo lucrativo del capital, y no por las necesidades del público consumidor.

La sobreproducción se hace más manifiesta en las crisis. Según Sismondi, son tres las cosas que producen la crisis: el carácter competitivo de la producción, que hace imposible a los productores conocer el mercado; el hecho de que el capital, no la necesidad, determine la producción; y la separación de la propiedad y el trabajo, que aumenta el ingreso de los capitalistas, pero no el de los trabajadores que constituyen la masa de los consumidores. Estos tres factores engendran el desequilibrio. La demanda aumentará en forma irregular: la de los productos de las industrias que abastecen al grueso de la población no puede crecer uniformemente con la capacidad de producción, porque lo que aumenta proporcionalmente con la producción es sólo el ingreso del capitalista. Éste damandará más artículos de lujo, pero esta demanda no puede compensar la otra, que se ha contraído; no hace más que ocasionar cambios en la distribución de los recursos productivos, cambios que producen fluctuaciones en la actividad económica y agravan las dificultades de la sobreproducción. La concentración progresiva del capital agrava esta disparidad de demandas. El sistema

capitalista tiene, pues, una tendencia inherente a ensanchar el abismo entre la producción y el consumo.*

La exposición que hizo Sismondi de las debilidades del capitalismo fue extraordinariamente perspicaz. Su análisis, completamente aparte de sus conclusiones heterodoxas, fue saludable aun para el progreso del pensamiento económico no socialista, porque obligó a los economistas (más que Malthus) a estudiar el problema del desequilibrio. Su influencia en ambos campos fue menos grande de lo que pudo haber sido en parte por su incapacidad para enlazar la teoría del desequilibrio con el cuerpo de la teoría pura del análisis económico de Ricardo. La formulación que dio Sismondi a la mayor parte de los conceptos económicos fundamentales era vaga o confusa, y no obstante el fundamento real de sus conclusiones prácticas, carecían éstas del fondo teórico que las hubiera hecho importantes para los economistas o, a la larga, hasta para los socialistas.

Los remedios que Sismondi propone revelan con mayor claridad aún esa falta de un principio analítico unificado. Encuentra la causa de los males económicos en la disparidad entre la capacidad productiva y las relaciones sociales que determinan su uso. Dudaba entre un remedio que remplazase el orden social existente por otro que estuviera en armonía con las capacidades productivas para hacerlas congruentes con las oportunidades que ofrecían las relaciones sociales existentes. Sin embargo, estaba seguro de que la política del *laissez faire* de los clásicos era inútil. El estado debe intervenir para mitigar los males y suprimir sus causas; pero cuando llega el momento de decir cómo habría de hacer esto, Sismondi vaciló y en realidad expresó sus dudas acerca de su capacidad para prescribir la política correcta.

Rechazó el comunismo porque tenía demasiada fe en la importancia del interés privado. Rechazó también el feudalismo porque lo consideraba un freno a las capacidades productivas de la humanidad; pero su política significaba, en definitiva, un retorno a condiciones más primitivas. Definía el objeto de la política [económica] como la reunión de la propiedad y del trabajo y el restablecimiento del equilibrio entre la producción y el consumo. Esto podía presentarse también como la finalidad socialista; pero mientras la mayor parte de los pensadores socialistas de la época, sobre todo en Inglaterra, llegaban a considerar la abolición de la propiedad privada de los medios de producción el método correcto, Sismondi quería ver la resurrección del productor independiente, del pe-

* Sismondi, *op. cit.*, vol. I, libro 4. [T.]

queño agricultor del pequeño artesano. Mientras se operase este regreso a la edad de oro, competía al gobierno evitar que aumentase el desequilibrio, y la mejor manera de lograrlo sería retardar el progreso industrial. Sobre todo, el gobierno pondría un freno a los inventos y procuraría conseguir un ritmo de progreso en el que se realizaran suavemente los reajustes necesarios y sin ocasionar sobreproducción ni miseria.* De esta suerte, Sismondi se metió en un callejón sin salida en el que únicamente la medida retrógrada de retardar el progreso material, que se basa en el progreso científico, ofrece la apariencia de una solución. Con todo su interés histórico, Sismondi no penetró a fondo en la evolución económica, penetración que hubiera impedido que su conmiseración por los oprimidos lo llevara a una posición incompactible con sus intenciones.[38]

c) *Proudhon* (1809-1868). Proudhon es más conocido que Sismondi y ejerció una influencia mucho mayor sobre el pensamiento socialista. Es uno de los principales inspiradores de las doctrinas sindicalista y anarquista; pero su papel como teórico político fue más importante que como economista, y como ha sido objeto de muchos estudios de especialistas, bastará un breve resumen de sus teorías.

Para comprender el carácter de la crítica que hizo Proudhon del capitalismo y de otros pensadores socialistas, así como su teoría y su política positivas, es útil recordar que Marx lo calificó de pequeño burgués. Era hijo de un cervecero de poca importancia y nació en un ambiente de pequeños propietarios campesinos. Se hizo impresor y, aunque se llamó a sí mismo hijo de la clase trabajadora, sus raíces sociales eran, decididademtne, de la baja clase media. Una insaciable sed de saber lo impulsó a leer y estudiar constantemente, y aunque nunca llegó a digerir completamente los

* Sismondi, *op. cit.*, vol. II, pp. 312 *ss.* [T.]

[38] En la biblioteca de la Universidad de Texas, en Austin, Texas, hay un ejemplar de la primera edición (1819) de los *Nouveaux Principes* de Sismondi, no sólo bellamente encuadernado y en perfecto estado, sino también notable por haber pertenecido a J. B. Say, cuyo nombre aparece en las guardas. Contiene muchas notas de Say, con una objeción cuidadosamente pegada en los márgenes del libro para no afear las páginas. Debo reservar para otra ocasión la exposición detallada de esas notas, que están dedicadas principalmente a defender la teoría del mercado, de Say. Puedo citar estas dos observaciones a la última conclusión de Sismondi: "Arreter l'accroissement de l'industrie pour rendre service à la societé! *Bone Deus!*", y "Le fait prouve contre vous, car le fait est que de nos jours, malgré nos progrès tant deplorés par vous, l'ouvrier est mieux nourri, mieux vètu, mieux logé, qu'il ne l'a été à aucune autre époque".

conocimientos que adquiría, bastaron para darle conciencia de la importancia del estudio y hacerlo un tanto vano y desdeñoso hacia aquellos a quienes reputaba carentes de él.

Desde edad temprana se interesó en los problemas sociales. Se mostraba a sí mismo poseído de un espíritu crítico que no temía atacar las ideas consagradas. A la edad de 31 años publicó su primer libro importante y quizá el más brillante de todos: *Qué es la propiedad, o investigaciones sobre el principio del derecho y del gobierno.* A éste siguió, en 1846, su otra gran obra, *Contradicciones económicas, o filosofía de la miseria,* a la que contestó Marx con su *Miseria de la filosofía,* contestación que le valió perder la amistad de Proudhon. En estos libros la influencia de su ambiente fue complementada por la inclinación del autor a la especulación filosófica y su afición a la dialéctica. El contacto con el movimiento obrero, que le llevó a participar activamente en el movimiento revolucionario de 1848, determinó el aspecto crítico de su teoría. El interés por la filosofía determinó su afición a la abstracción y a las paradojas verbales. Este factor se hizo aún más importante cuando, debido en gran parte a la influencia de Marx, Proudhon emprendió en serio el estudio de la filosofía de Hegel. Entre otras influencias ideológicas hay que mencionar la de la Biblia (aunque Proudhon no era religioso, su idea de la justicia procede en cierta medida del Antiguo Testamento) y la de las obras de los filósofos políticos del período que siguió a la Revolución Francesa, en particular las de Fourier, quien había expresado la opinión de que la evolución social avanzaba por una continua contradicción entre aquello a que aspiraba y lo que alcanzaba.

Una idea moral sirve de base a todo el pensamiento de Proudhon: la idea de justicia. Proudhon habla una y otra vez de la justicia como principio supremo de la vida humana. Pero, ¿cómo puede realizarse la justicia en la sociedad? En este punto echa mano de de un concepto aristotélico. Justicia es lo mismo que reciprocidad, igualdad, equilibrio. La vida social, y hasta la naturaleza misma, contienen contradicciones inevitables. Las antinomias de Kant, después la tesis-antítesis de Hegel, sirven de inspiración a Proudhon para su teoría de que la contradicción es el principio eterno de los asuntos humanos. Habiendo elevado la contradicción a posición tan alta, Proudhon no investiga los medios políticos para cambiar las instituciones sociales, sino que trata de descubrir la idea correcta que aboliría las contradicciones en lo abstracto. Esa idea es el concepto de la justicia como equilibrio de fuerzas en pugna. La sociedad sólo puede usar plenamente sus capacidades cuando

"les forces en fonctions dont il se compose soient en équilibre" (las fuerzas de que se compone estén en equilibrio).[39]

La idea de la reconciliación de las fuerzas antagónicas forma la base de toda su teoría y de sus proposiciones prácticas; es notoria de un modo particular en su actitud ante la propiedad. Aun en su primer libro, que lanzó al mundo la famosa definición "la propieteaété, c'est le vol" (la propiedad es un robo), la finalidad de Proudhon no era analizar las diferentes relaciones económicas en que se fundan las diferentes formas de la propiedad legal. No atacó la propiedad privada como tal, sino que, al contrario, la consideraba como condición esencial de la libertad. Habiendo aceptado la opinión de que el trabajo era la única fuente de riqueza y constituía el único título de propiedad, consideraba vital que cada uno pudiera disfrutar y poseer los frutos de su trabajo. A lo que se oponía era al abuso de la propiedad, al famoso *droit d'aubaine*, el poder de exigir un tributo no ganado que la empresa capitalista moderna y sus leyes otorgan al capitalista. Debieran abolirse la renta, el interés y la ganancia, pero debiera conservarse la propiedad.

¿Cómo habrían de eliminarse las excrecencias de la propiedad privada? Proudhon hizo muchas sugestiones para diversas reformas concernientes a la renta, pero no llegó nunca a proponer la propiedad en común de los medios de producción. Antes al contrario, así como se opuso a los socialistas franceses de su tiempo, tales como los sansimonianos, por utópicos y por ignorar las leyes de la evolución económica, también rechazó el comunismo porque lo creía basado en un análisis falso de la propiedad. En su *Théorie de la propiété*, publicada póstumamente en 1866, llegó a proponer la conservación de la propiedad privada en su forma existente, mitigando la facultad de usarla y destruirla únicamente con garantías "de equilibrio".[40] Pero su ideal no era, en realidad, diferente al de Sismondi. Se consigue el equilibrio entre las contradicciones y queda abolido el poder de explotación cuando la propiedad se parcela y la agricultura y la industria las ejercen muchos pequeños productores. Entonces puede decirse que ya no existe la propiedad, porque "les droits et les prétentions de chacun se faisant contrepoids... le droit d'aubaine est à peine exercé" (como los derechos y las pretensiones de cada uno se hacen contrapeso... el derecho al tributo se ejerce apenas).[41] Y también ana-

[39] A. Cuvillier, *Proudhon* (1937), p. 253. [*Proudhon*, trad. de María Luisa Díez-Canedo, México, FCE. (1939).]

[40] A. Cuvillier, *op. cit.*, pp. 194-95.

[41] *Ibid.*, p. 72.

logamente a Sismondi, no obstante su explícito rechazo a la opinión de éste sobre los inventos, por retrógrada, a Proudhon le disgusta instintivamente la maquinaria, porque advierte que es incompatible con su república de pequeños productores.

La organización política de esta sociedad ideal reflejaría también el equilibrio de fuerzas, o, como Proudhon lo llama, el "mutualismo" social. Pensaba que el estado debía desaparecer. La anarquía era la forma ideal de la vida social, esto es, la ausencia de gobierno como fuerza coercitiva, sustituyéndolo la asociación voluntaria para la administración de las cosas, no para gobernar a las personas. Esta teoría no fue expuesta nunca de un modo completo, y no impidió que Proudhon aprobara algunos de los actos más coercitivos de un gobierno autoritario, pero le impulsó, sin embargo, a oponerse fuertemente a las teorías socialistas y comunistas que le parecían implicar el mantenimiento de un estado coercitivo. Proudhon comprendió que la industria en gran escala no podía ser completamente abolida, y que tenía que integrarse con su sociedad de pequeños agricultores y artesanos. La forma de hacerlo era entregarla a asociaciones voluntarias de trabajadores independientes, libres de la intervención del estado. Los trabajadores deberían seguir el ejemplo de los capitalistas y formar compañías para dirigir grandes industrias.

Este sueño sindicalista choca en seguida contra la realidad de que se necesita el capital, y esto lleva a Proudhon a formular su teoría y sus proposiciones más específicamente económicas. El abuso de la propiedad privada —había dicho— consiste principalmente en la facultad de extraer un ingreso sin trabajar. Una de las maneras más importantes de hacer esto es cargar un interés al dinero. Sólo con que todo el mundo pudiera conseguir préstamos gratuitos, desaparecería la explotación, y no habría dificultad alguna para establecer sindicatos de trabajadores. Para Proudhon, el dinero no es más que un medio de circulación. Siguiendo a los canonistas, piensa que, como mercancía, debiera venderse y comprarse al costo, y no prestarse a interés. El préstamo a interés permite al propietario del dinero vender una y la misma cosa varias veces seguidas sin perder la propiedad de la misma.

Proudhon, después de confundir el capital en su forma monetaria y el dinero como medio de circulación, aplica la idea del préstamo sin interés a los créditos bancarios, que son la forma más común en que se hacen los préstamos. La naturaleza, arguye, suministra al hombre gratuitamente las materias primas; por lo tanto, es el trabajo el productivo, no el capital. El crédito, que no es sino un cambio, debe concederse sin interés. La parte más

importante del programa económico de Proudhon es la creación del crédito gratuito mediante el establecimiento de un "banco de cambio".

Debiera fundarse, afirma, un banco sin capital y, por lo tanto, sin ninguna carga de intereses. Este banco emitiría billetes (*bons d'echange*) que, no siendo convertibles en oro, costaría poco producir. Dichos billetes se emitirían contra letras comerciales que representaran una venta ya realizada o, por lo menos, ya concertada. Si todo el mundo estuviese de acuerdo en aceptar tales billetes en pago de bienes, circularían en lugar del dinero. El banco no correría ningún riesgo, porque lo único que haría sería descontar transacciones comerciales auténticas. Sin embargo, el punto esencial sería que este servicio no costaría nada. Suprimido el interés, quedaría también suprimida la explotación mediante la propiedad. Además, puesto que el banco de cambio permitiría que cada obrero o grupo de obreros obtuviese crédito gratuito para comprar los medios de producción, también desaparecería la división en clases. La propiedad y el trabajo, que estaban separados, como había deplorado Sismondi, volverían a reunirse ahora. Queda expedito el camino hacia la república ideal de productores libres e iguales, hacia la justicia y, por consiguiente, hacia la abolición del gobierno opresor.

Así pues, el socialismo de Proudhon se convierte en el sueño irreal de una edad de oro, que se alcanzaría sólo con abolir el interés. Puede decirse, no obstante, que Proudhon vivió en un ambiente en que el poder de explotación parecía simbolizado en las finanzas; pero su incapacidad para analizar los principios de la producción capitalista y para comprender la naturaleza del capital y la función del dinero, hace tan ineficaces sus proposiciones prácticas como retrógrado es su ideal. El impulso que brindó al socialismo francés se frustró por la confusión que sembró. Sus ideas han seguido viviendo en el anarquismo y en el cúmulo de falsas panaceas que aparecen periódicamente en los tiempos de crisis. Es indudable que movían a Proudhon una indignación justa y un celo reformador; pero tuvo cosas reaccionarias. Lo que dijo de las mujeres y de la guerra,[42] así como la confusión que se evidencia en su análisis económico, le asemejan a los románticos. Obsesos de todas las épocas se han inspirado en Proudhon y Sismondi.

d) *Los precursores de Marx*. El último grupo de los primeros pensadores socialistas (Bray, Cray, Thompson y Hodgskin) no vis-

[42] A. Cuvillier, *op. cit.*, pp. 254-57, 162-66.

tieron su teoría con una filosofía tan tortuosa como lo hizo Proudhon. Todos ellos se basan en las enseñanzas de la escuela ricardiana, pero emplean las conclusiones clásicas para señalar una moral revolucionaria. Tuvieron oportunidad de observar los comienzos de un movimiento sindical vigoroso y de adquirir una teoría socialista más definida. Y lo que es aún más importante, la aparición de esa teoría socialista fue una transición fácil desde la economía política clásica misma. Estos pensadores no formularon la existencia de un conflicto de clases mejor de lo que lo hicieron Smith, Ricardo y Malthus; la lectura de su obra destruye la opinión de que fue Marx quien primero concibió la idea de la lucha de clases. Como ha dicho un autor, lo sorprendente no es que Thompson, Hodgskin y Marx hayan sacado conclusiones socialistas del sistema de Ricardo, sino que no lo hayan hecho los mismos ricardianos.[43] Tal como fueron las cosas, el triunfo de la escuela ricardiana, representado por la certidumbre doctrinal de un James Mill, fue acompañado por un diluvio de escritos de pensadores que no estaban dispuestos a aceptar las conclusiones pesimistas del clasicismo. Los autores que mencionamos aquí de un modo especial están muy lejos de ser los únicos de aquel movimiento.[44] Los he escogido porque representan la tendencia en su forma más clara.

Sus escritos presentan dos rasgos comunes. Todos parten de la formulación que dio Ricardo a la teoría del valor-trabajo. Aceptan la explicación de que la cantidad de trabajo incorporado en una mercancía es la esencia y la medida de su valor de cambio. Se atienen a la distinción entre trabajo productivo y trabajo improductivo, y todos ellos desarrollan en una forma u otra el concepto de la plusvalía. En el sistema capitalista, afirman, el salario que se paga al trabajador siempre es inferior que el valor del producto que el trabajador ha producido y que el capitalista se ha apropiado. De ahí la explotación, la opresión y la miseria.

La otra característica común a todos estos escritores es su interpretación revolucionaria del utilitarismo. Todos ellos aceptaron el postulado utilitarista de la mayor felicidad del mayor número. Ya hemos visto que a este ideal podía dársele un contenido igualitario, y le fue dado hasta por algunos utilitaristas no socialistas. Los primeros socialistas ingleses aceptaron también la importan-

[43] G. Myrdal, *Das Politische Element in der Nationalökonomischen Doktrinbildung* (1931), p. 124.

[44] Para el estudio de algunos ejemplos, véase Marx, *Theorien über den Mehrwerth,* vol. III, pp. 281, 313. [*Historia crítica de la teoría de la plusvalía.* trad. de Wenceslao Roces, México, FCE. (1945).]

cia que el utilitarismo concedía a la libertad y la actitud crítica ante las instituciones existentes que era consecuencia natural del radicalismo filosófico. Bentham había señalado el camino. Una estructura social existente, con todas sus concepciones de la ley, de los derechos y de los deberes, no tenía nada de sacrosanta. Había que juzgarla a la luz del ideal utilitarista. Por tanto, cuando los socialistas se pusieron a investigar el porqué de la inexistencia del orden ideal en el que no hay explotación porque cada uno obtiene el fruto íntegro de su trabajo, no tuvieron dificultad para encontrar la respuesta en la organización y las leyes sociales vigentes. En particular dirigieron sus ataques a la distribución existente de la propiedad y al conjunto del sistema de propiedad privada.

No obstante esta comunidad de ideas, los pensadores en cuestión hicieron hincapié en aspectos diferentes de su credo socialista. William Thompson (1783-1833) está muy cerca de los utilitaristas, lo mismo que John Gray (1799-1850?) en sus primeros escritos. Posteriormente, tanto él como John Francis Bray (1809-1895), habiéndose concentrado en determinados problemas prácticos, fueron llevados a formular proposiciones parecidas a las de Proudhon, pero como los autores eran ingleses, sus teorías no llegaron nunca a ser tan místicas. Thomas Hodgskin (1787-1869) fue quizá el economista socialista más decidido entre los pensadores premarxistas. En sus libros se encuentran los gérmenes de muchas ideas de Marx, quien al menos parcialmente reconocía su deuda a la obra de Hodgskin.[45]

Las principales obras de Thompson son: *An Inquiry into the Principles of the Distribution of Wealth most conducive to Human Happiness* (1824) y *Labour Rewarded* (1827). Esta última es una réplica a Hodgskin. En la primera de estas obras, da una interpretación socialista muy coherente de la economía ricardiana y de la filosofía de Bentham. El trabajo es la única fuente del valor, y la clase obrera debiera ser la única en recibir el producto. En la sociedad capitalista las exigencias del capital y de la tierra despojan al trabajo de una parte de lo que le pertenece. Esto no significa tan sólo una distribución antinatural e injusta que nunca logrará la mayor felicidad del mayor número, sino que, además, crea la contradicción más sorprendente del capitalismo: la abundancia y la pobreza, y con ella todo género de males sociales. El remedio estaba en suprimir el tributo al capitalista. Thompson sabía que el capital consumido en el proceso de la producción su-

[45] Marx, *op. cit.*, vol. III, pp. 313-80.

maba su valor al producto. A lo que se oponía era a la facultad del capitalista de apropiarse toda la plusvalía, facultad resultante de la dependencia en que está el obrero respecto del capitalista propietario de los medios de producción. La política del socialismo no está expuesta con mucha claridad; pero como análisis del sistema capitalista incipiente y como requisitoria contra el mismo, *Inquiry* es un documento importante. En su segundo libro se ocupó Thompson del problema de política [económica]. En ese tiempo se había convertido ya en un discípulo fervoroso de Robert Owen y veía la salvación exclusivamente en el sistema cooperativo.

En John Gray puede observarse un proceso semejante. Su primera obra, *A Lecture on Human Happiness*, publicada en 1825, fue una condenación mordaz del orden social existente. Se apoyaba en la idea de que el trabajo era la única fuente de riqueza y analizaba la sofisticación de la justicia natural en el capitalismo de su tiempo. Afirmaba que quienes todo lo producen sólo recibían una fracción de los frutos de su trabajo, mientras que las clases improductivas vivían una existencia de parásitos. El trabajo el único título de propiedad, y la explotación mediante la exacción de la renta, el interés y la ganancia, la verdadera causa de todos los males sociales.

En dos obras posteriores, *The Social System: A Treatise on the Principle of Exchange* (1831) y *Lectures on the Nature and Use of Money* (1848), Gray intentó describir los principios de la sociedad ideal. En ellas esbozó un sistema parecido en muchos aspectos al plan del banco de cambio formulado por Proudhon, pero a diferencia de éste aplicaba consecuentemente la teoría del valor-trabajo. El banco nacional de Gray tenía que determinar con exactitud la cantidad de tiempo de trabajo necesario para la producción de las diferentes mercancías. El productor recibiría a cambio de su producto un certificado de su valor que le daría derecho a recibir una mercancía en la que estuviese incorporada una cantidad igual de trabajo. Este sistema organizaría el cambio (lo cual constituía, para Gray, la gran necesidad) de manera tal que estuviera asegurado el equilibrio entre producción y consumo. Destruiría la tiranía del dinero como medida del valor de cambio y pondría en el lugar que le correspondía la única medida verdadera, o sea el tiempo de trabajo. Como política socialista, podía demostrarse que la de Gray es utópica, y así lo hizo Marx,[46] porque carecía de una base analítica sólida. Gray quería abolir el

[46] Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, pp. 70-73.

cambio privado, pero que continuasen las condiciones capitalistas de producción, condiciones que implicaban el cambio privado. No analizó nunca con claridad el papel del dinero en la economía capitalista, y así se vio llevado a aislar el proceso del cambio como lo único que necesitaba ser reformado.

Ideas análogas se encuentran en *Labour's Wrongs and Labour's Remedies or The Age of Might and the Age of Right,* de Francis Bray, publicada por primera vez en 1839. Bray se oponía al owenismo tal como lo exponía, por ejemplo, Thompson en su *Labour Rewarded.* Como Gray, encontró la fuente de todo mal en el cambio injusto. El tiempo de trabajo era la verdadera medida del valor de cambio, y el cambio era aquel en que se cambiaban una por otra cantidades iguales de trabajo. Pero Bray fue más lejos que Gray. Sus cambios universales implicaban el trabajo universal, es decir, la desaparición de la propiedad y producción privadas capitalistas. Pero al mismo tiempo el método de Bray para alcanzar ese estado de cosas ideal recordaba Proudhon. Consistía en el establecimiento de compañías que, mediante la emisión de papel moneda, pudieran comprar tierra y equipo de capital. El resultado a que se llegaría con la ayuda de uniones laborales y de mutualidades sería una especie de sindicalismo.

Thomas Hodgskin escribió muchos libros, de los cuales es el más importante *Labour Defended against the Claims of Capital, Or the Unproductiveness of Capital proved with Reference to the Present Combinations among Journeymen,* publicado anónimamente en 1825. Parece que ejerció influencia muy considerable, no sólo a través de los libros, sino también por conferencias. Aunque inspirado, como lo aclara el subtítulo, por el creciente movimiento sindical y por la oposición al mismo, *Labour Defended* no es meramente un folleto de importancia política momentánea. Contenía un análisis minucioso del sistema económico. Su objeto era demostrar que las uniones de trabajadores eran justificables si se dirigían contra los capitalistas que obtenían una ganancia injusta. Había que demostrar que el capital era improductivo, y el autor lo hace con un hábil análisis de la función del capital en el proceso de la producción, basado en la teoría ricardiana del valor.

En dicho análisis, Hodgskin sentó los cimientos de la distinción, completada después por Marx, entre la ayuda material a la producción, que los economistas llaman capital, y el capital en cuanto expresión de cierta forma de relación de propiedad, que convierte en capital las máquinas de vapor, las materias primas y los medios de subsistencia del obrero. Según Hodgskin, al usar indistintamente la palabra para designar tanto el trabajo acumulado, que es una

ayuda material y una condición para la producción futura, como una relación social, que da al capitalista el dominio sobre el trabajo presente, los economistas se han creado el problema de la productividad del capital. Si por productividad de capital –dice Hodgskin– se entiende su poder de crear valor de cambio, y si esto implica que, en consecuencia, la propiedad capitalista tiene derecho a participar en el producto, el capital no es productivo, definitivamente. No obstante, admite que los resultados de la producción pasada, etc., son condiciones materiales necesarias para el empleo del trabajo presente y, por lo tanto, potencialmente productivos. No explica esta contradicción que se da en su propio razonamiento.

Hodgskin no distingue muy claramente el valor de uso del valor de cambio; pero cuando habla del capital como de una fórmula mágica que se usa para ocultar la realidad de la explotación, está muy cerca de la teoría marxista. Según una tradición económica entonces cerca de la teoría marxista. Según una tradición económica entonces admitida, Hodgskin distingue entre capital circulante y capital fijo. El primero –dice– no es sino "trabajo coexistente". La acumulación de capital no es sino almacenamiento de trabajo; y el aumento de la habilidad de los trabajadores es un aspecto de la acumulación más importante que el almacenamiento de los productos de trabajo. Asimismo, el capital fijo es sólo una forma de trabajo acumulado que llega a ser útil en la producción. También depende, para su utilización, del trabajo presente. Sin la habilidad y energía del trabajo presente serían inútiles esas acumulaciones de trabajo pasado. El que sean o no productivas depende por completo de que sean o no usadas por el trabajo productivo. Si todas esas máquinas, edificios, etc., no se usan, no harán más que deteriorarse. El capital fijo no adquiere utilidad del trabajo pasado, sino del trabajo presente. Produce una ganancia a su propietario no porque contenga trabajo acumulado, sino porque le permite disponer de trabajo presente.

Hodgskin intenta resolver todas las cualidades productivas usualmente atribuidas al capital, en trabajo coexistente. Lo hace así a fin de contar con un argumento en contra de quienes trasplantan esas cualidades a las incorporaciones materiales de trabajo y hacen así productivo al capital independientemente del trabajo. El capitalista, según Hodgskin, es el mediador entre el trabajo y las cosas con cuya ayuda se realiza el trabajo, y quien se apropia la mayor parte del producto. El orden social natural es aquel en el que se suprime esa separación entre el trabajo y sus medios de producción y subsistencia.

Sobre política [económica] no tiene Hodgskin mucho que decir. Adopta en gran parte el ideal anarquista. Estaba convencido de que la fórmula mágica de la productividad del capital había impresionado a tal grado las mentes de los hombres, que era escéptico respecto de cualquier otro ideal. Dudaba de la eficacia del gobierno, aun cuando éste fuera democrático. Creía que la instrucción progresiva de los trabajadores y su fuerza creciente mediante la unión los llevarían a suprimir los privilegios, a obtener el fruto íntegro de su trabajo y a hacer de éste el único título de propiedad. Ya no sería necesario el gobierno, porque habría desaparecido la división de clases. En resumen, pues, la sociedad ideal a que aspiraba Hodgskin tenía las mismas características que las de los otros precursores ingleses y franceses del socialismo. Marx intentó formular sobre las mismas bases una teoría socialista diferente; pero, como veremos, aunque rechazó por utópicas las conclusiones de sus predecesores, terminó en un sistema más irracional que el que planteaban éstos.

VI. MARX

1. Vida y fuentes

Una tradición arraigada asigna a Marx un lugar en todas las historias del pensamiento económico, pero lo coloca en un capítulo aparte. En la actualidad se considera generalmente a Marx como un economista que trabajó dentro de la tradición clásica; pero tanto sus partidarios como sus críticos convienen en que fue mucho más (o mucho menos) que un economista. Fue un revolucionario que usó el estudio de la economía política como un instrumento de la lucha política. Él mismo sostuvo que era necesario descubrir las leyes de la evolución mediante el estudio de la economía política, para adquirir así un arma teórica sin la cual creía que la acción política estaba condenada a la impotencia. Pero, en realidad, como veremos, ni lógica, ni cronológicamente, pueden las opiniones de Marx sobre lo que constituye la ley de la evolución social considerarse derivadas de su análisis económico. La relación es casi exactamente la opuesta.

Carlos Enrique Marx nació en Tréveris, en 1818. Pertenecía a una familia judía de la alta clase media; pero su padre abandonó la religión judía poco después de nacido Marx. El hijo estaba destinado a una carrera académica u oficial, y se le envió a estudiar a las Universidades de Bonn y de Berlín. Entró en relación con el grupo de jóvenes hegelianos que representaban en aquel tiempo el sector más avanzado de la intelectualidad alemana. No tardó Marx en sentirse insatisfecho del campo que la filosofía hegeliana ofrecía a sus energías y, en consecuencia, disintiendo de ella en su forma corriente, empezó a buscar un modo más práctico de expresión de la crítica social. Cuando advirtió que le era imposible una carrera académica en la situación reaccionaria que prevalecía en Alemania, adoptó el periodismo como la forma de actividad política más fácilmente asequible. Nunca abandonó la política, desde entonces. Durante casi un año trabajó en la *Gaceta del Rin* (*Rheinische Zeitung*), al cabo del cual fue nombrado redactor en jefe. Dejó este periódico porque la severidad de la censura le impedía expresar sus opiniones, cada vez más revolucionarias. Por aquel tiempo escribió su interesantísima crítica de la filosofía hegeliana del estado, que ya muestra claramente la inclusión de elementos económicos, o, como él decía, de materialismo, en la dialéctica hegeliana.

Después de la experiencia en su *Rheinische Zeitung*, empezó la larga etapa de destierro de Marx. Se fue a París, donde, a fines de 1843, se hizo cargo de la dirección del *Deutsch-französische Jahrbücher*, del cual no apareció más que un número, que contenía dos artículos importantes, uno sobre la cuestión judía y el otro era una crítica de la filosofía del derecho de Hegel. Este último contiene una de las exposiciones más claras de la teoría de la historia, de la lucha de clases y de la naturaleza de la revolución que pueda encontrarse en todos los escritos de Marx. Habla de la unión inminente de la filosofía alemana y del socialismo francés, de la filosofía como cabeza de la revolución y del proletariado como corazón de la misma. Es un análisis que refleja claramente el ardor juvenil del propio Marx, su búsqueda de un credo nuevo, tan típica de muchos de los intelectuales jóvenes de una Alemania que estaba saliendo entonces de la etapa precapitalista. Ya estaba presente mucho de lo que después caracterizó el pensamiento de Marx, aunque el escrito aún está pletórico de la fantasía y el idealismo de su juventud.

La persecución del gobierno prusiano rebasó las fronteras alemanas y consiguió que Marx fuera expulsado de París. A principios de 1845 se trasladó a Bruselas, pero anteriormente habían ocurrido dos acontecimientos importantes, relacionados entre sí. Marx se había interesado por la economía política (su primera obra extensa de economía, que ofrece muchas huellas de sus antecedentes filosóficos, no ha estado a nuestra disposición sino muy recientemente),[1] y conoció a alguien que estaba llamado a ser amigo y colaborador suyo por el resto de su vida: Federico Engels.

Engels pertenecía a una familia burguesa de la Renania, establecida de antiguo en Inglaterra. Su padre era fabricante de textiles, y el mismo Federico entró en el negocio de la familia, la firma Ermen y Engels, que tenía una hilandería de algodón en Manchester. Conocía la economía política clásica inglesa y había llegado a una crítica de la misma que le condujo a resultados un tanto análogos, en sus implicaciones políticas, a los de la crítica de Marx sobre la filosofía hegeliana. La había expuesto en un breve artículo, "Umrisse zur Kritik der Nationalökonomie", que Marx había publicado en el *Deutsch-französische Jahrbücher*. Des-

[1] Aparece con el título de "Ökonomisch-philosophische Manuscripte" en *Marx-Engels-Gesamtausgabe*, vol. III, parte I, publicadas por el Instituto Marx-Engels-Lenin, de Moscú. Otra edición con una introducción interesante y comentarios que contienen observaciones no aceptables para los "fieles" es: K., Marx, *Der Historische Materialismus*, ed: S. Landshut, y J. P. Mayer. (1932).

de que se conocieron en París empezaron a colaborar entre sí, y uno de los frutos importantes de esa colaboración fue *La ideología alemana,* estudio crítico de la filosofía alemana, del que los autores afirmaban les había librado definitivamente del idealismo hegeliano.[2] Marx abandonó Bruselas en 1848 y regresó a Alemania para tomar parte activa en la revolución de aquel año. Desterrado de nuevo, fue a Londres en 1850, y allí permaneció por el resto de sus días. Murió el 14 de marzo de 1883.

Sus escritos económicos más importantes comenzaron en 1847 con *Miseria de la filosofía,* respuesta a Proudhon. En enero del año siguiente, en vísperas de la revolución, apareció el *Manifiesto Comunista,* escrito en colaboración con Engels, que presentaba la teoría y el programa de la Liga Comunista, organizada en Londres en 1847. Los dos años siguientes los dedicó casi por completo a trabajos periodísticos, pues en junio de 1848 había empezado a editar en Colonia la *Nueva Gaceta del Rin.* Al establecerse en Londres, Marx empezó a estudiar economía política de un modo sistemático. Sus investigaciones en el Museo Británico lo familiarizaron con los fundadores de la economía clásica, y sobre las bases que ellos sentaron empezó a levantar su propia teoría. La actividad política no desapareció nunca de su vida, y aun se intensificó. Su interés y participación en los acontecimientos de la época dieron nacimiento a muchas obras importantes. Tales como el *El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte* (1852) y *La guerra civil en Francia en 1871* (publicada inmediatamente después de la Comuna de París). Pero desde nuestro punto de vista, los escritos más importantes de Marx en aquel período son los económicos. En 1859 publicó su *Crítica de la economía po'ítica,* que contiene el germen de *El Capital.* Es notable, sobre todo, porque contiene la única exposición sistemática de la teoría monetaria de Marx, campo al que aportó pocas cosas. En 1867 apareció el primer volumen de *El Capital;* los demás volúmenes de esta obra, la más importante del autor, no aparecieron en vida de éste, sino

[2] Recientemente se ha argumentado de un modo convincente que la discusión sobre el contenido "materialista" o "idealista" de la filosofía marxista-hegeliana no tiene importancia (Schumpeter, en *Capitalism, Socialism, and Democracy,* reimpreso en *Ten Great Economist* [1952], p. 12). Es cierto que Marx reaccionó violentamente contra las conclusiones conservadoras de Hegel, y como permaneció fiel toda su vida a una especie de filosofía hegeliana, se complacía en presentar esa reacción como fiolsofía hegeliana "sobre sus pies" y no de cabeza. Pero aunque el ropaje filosófico con que vistió sus doctrinas explica la extensión de su influencia en Alemania y Rusia (y las grotescas excrecencias nacidas en torno a ellas), no tiene importancia en relación con lo fundamental de la obra económica y sociológica de Marx.

que hubo de publicarlos Engels: en 1885 apareció el segundo y en 1894 el tercero. El cuarto, que se divide en tres partes y contiene una exposición de la historia de las doctrinas económicas, fue editado por Karl Kautski después de la muerte de Engels. Apareció en 1904-10 con el título *Therien über den Mehrwert.*

La exposición de la vida y obra de Marx tiene que ser, necesariamente, breve, pero puede servir de fondo a sus doctrinas. Para comprenderlas, tenemos que conocer todas las fuerzas que ejercieron influencia sobre Marx. En lo que concierne a las circunstancias económicas y políticas, hemos de recordar que Marx vivió en una época en que Alemania iba saliendo de un estado de atraso económico y de reacción política para incorporarse a sus vecinos de Occidente como una democracia capitalista. Lo tardío de esa evolución permitió a Marx observar el desarrollo de Alemania contra el fondo de la nueva sociedad establecida ya en otras partes. Toda la experiencia del industrialismo inglés y del sindicalismo que había producido, así como la de las luchas políticas posrevolucionarias de Francia, le sirvieron de inspiración y de fondo sobre el cual interpretar los conflictos sociales y políticos de la misma Alemania.

El utilitarismo y el primer socialismo inglés, el pensamiento socialista francés y los comienzos del radicalismo alemán inspiraron la juventud de Marx. Respiraba un aire lleno de discusión política. Todos los jóvenes intelectuales con quienes entró en relación discutían los problemas de la emancipación política. El republicanismo, la democracia constitucional, la libertad de pensamiento y de prensa eran los temas del día, como lo habían sido en Francia e Inglaterra hacía más de un siglo.

Pero quienes discutían estas cuestiones eran filósofos. Las soluciones que se ofrecían tenían que explicarse de algún modo en términos de la filosofía del día. Aquí está la segunda influencia poderosa que recibió Marx. La filosofía hegeliana aspiraba a una concepción comprensiva y dinámica de la sociedad mediante el uso del método dialéctico. Marx se interesó por las leyes del movimiento de la sociedad, por los principios que determinan los cambios sociales. Rechazó el conservadurismo de Hegel; sostuvo que era producto de su idealismo, y trató de conservar la dialéctica hegeliana, aunque infundiéndole los factores económicos que él consideraba cada vez más los únicos determinantes de los cambios sociales.

Es dudoso que cuando Marx abordó el estudio de la economía política clásica haya influido en él las doctrinas filosóficas que sustentaba en su juventud. Lo que subsistió de ellas se convirtió

en un armazón sociológico para sus teorías económicas: la interpretación económica de la historia y la doctrina de la lucha de clases. También subsistió cierta predilección por las formulaciones dialécticas, pero serían sus seguidores quienes resucitarían y ampliarían estos elementos filosóficos en el sistema llamado del "matearialismo dialéctico", sistema particularmente adecuado para las necesidades casuísticas de la política absolutista, y que no tiene nada que ver con la valoración de la obra de Marx como economista político, no obstante las referencias ocasionales al mismo que se encuentran en sus propios escritos.

2. Método

En el prefacio de la *Crítica de la economía política,* el mismo Marx nos dice cómo fue impulsado a estudiar la estructura económica de la sociedad capitalista. Una de las razones fue la necesidad de definir su actitud ante la controversia política de la época, que tenía un contenido económico. La otra fue su deseo de explicar, mediante la crítica de la filosofía política y jurídica hegeliana, los determinantes de las diferentes formas del estado y de las instituciones jurídicas. Llegó a la conclusión de que las raíces de éstas se encontraban en lo que él llamó la suma total de las condiciones materiales de la vida social. De esta conclusión derivó los dos elementos que constituyen la base sociológica de su análisis económico: la interpretación económica de la historia y la teoría de las clases y de la lucha de las mismas. Como estas dos doctrinas se han convertido en partes de un dogma político fieramente defendido y fieramente atacado, no es fácil, sin verse envuelto en batallas doctrinales, formularlas de una manera comprensible y sensata. Por lo tanto, el breve resumen que sigue se atiene todo lo posible a la formulación del propio Marx, aun a costa de perder algo de claridad. Más tarde veremos en qué medida puede decirse que estas ideas tengan validez aparte del objetivo particular para el cual las formuló el mismo Marx.

El hombre, dice Marx, es un productor social de sus medios de subsistencia. La producción social implica ciertas relaciones sociales cuyo carácter dependerá del grado de desarrollo de las fuerzas productivas de la sociedad. Esas relaciones sociales constituyen la estructura económica de la sociedad, sobre la cual se construye una superestructura de instituciones políticas y jurídicas, de ideas y modos de pensar, que reflejan, en última instancia, la estructura económica existente. Para comprender esas institu-

ciones e ideas en su forma existente y en sus cambios constantes, hay que estudiar la estructura económica que les ha dado nacimiento. La economía política es el estudio de la anatomía de la sociedad, es decir, de las relaciones sociales de producción que constituyen el sistema económico.

Esta afirmación, dice Marx, señala a la vez el principio fundamental de la sociedad y la contradicción a él inherente, que es la causa de los cambios sociales. El principio es la relación social en que entran los hombres para los fines de la producción social, relación que es apropiada a un desarrollo dado de la capacidad productiva. Él permite a la sociedad emplear al máximo esas capacidades productivas y aumentarlas; pero este aumento mismo de las capacidades productivas las hace entrar en conflicto con la relación social que habían creado. La relación se hace inadecuada: en vez de ayudar a la plena utilización de la capacidad del del hombre para producir y reproducir todas sus condiciones materiales de vida, empieza a impedirla, y tarde o temprano los hombres modificarán esa relación social para permitir que las capacidades productivas, cada vez mayores, encuentren campo adecuado. Las instituciones políticas y jurídicas tendrán que cambiar, y lo mismo las ideas. Así pues, el cambio social implica en cierta fase una revolución política para completar la evolución precedente: la abolición de una estructura política existente para sustituirla por otra más apropiada al nuevo orden económico.

Marx sostenía que las relaciones de producción en sociedad pueden decirse que consisten, en esencia, en la distribución de los miembros de la sociedad en relación con la propiedad de los medios materiales de producción. En términos jurídicos, es una relación de propiedad. Cuando existe propiedad privada, la sociedad se divide en clases que pueden ser definidas según su situación *vis-à-vis* de los medios de producción. Esta división determina el lugar que cada clase ocupa en el proceso de la producción, y es también la base de los demás fenómenos económicos. La estructura económica de la sociedad es simplemente una organización social particular de la producción. Es el determinante último de todos los fenómenos sociales. Una vez establecidas las relaciones económicas, el proceso mismo de producción las somete a determinados cambios: se convierten en categorías históricas. "Si, para un período, parecían las condiciones naturales de la producción, para otro, eran el resultado histórico de ella. Cambian constantemente dentro de la producción misma."[3]

[3] Marx, *Zur Kritik der politischen, Ökonomie*, p. xxxi. [Existe una versión

Marx aplica esta filosofía de la historia al capitalismo, y es el modo particular de aplicarlo lo que le distingue tan marcadamente hasta de los economistas clásicos que habían sustentado opiniones no muy diferentes acerca de la evolución social previa. Marx considera el capitalismo no como un orden social inmutable, sino como un eslabón de una cadena. No está dispuesto a aceptar como sacrosantas las relaciones de propiedad existentes, base de la sociedad capitalista, sino que las considera tan transitorias como las que pertenecen al pasado. Esta actitud crítica, más que ninguna otra cosa, es el rasgo distintivo del análisis económico marxista.[4]

Si el capitalismo está sujeto a cambio, ¿cuál es la fuerza motriz de ese cambio? Según esta filosofía de la historia, habrá de ser alguna contradicción inherente al sistema la que produzca el conflicto, el movimiento y el cambio. Incumbe a la economía política, dice Marx, descubrir esa contradicción. La contradicción básica del capitalismo es el carácter cada vez más social y cooperativo de la producción que hacen inevitable las nuevas fuerzas productivas que la humanidad posee y la propiedad individual de los medios de producción. Esta contradicción se pone de manifiesto en la existencia de dos clases, capitalistas y obreros, la una dueña de los medios de producción (de las condiciones materiales de la producción), la otra dueña únicamente de su fuerza de trabajo (los medios para poner en marcha la producción). Este antagonismo inevitable tiene por consecuencia la lucha entre las dos clases cuyos intereses son incompatibles. La lucha entre capital y fuerza de trabajo, consecuencia del antagonismo inherente a la organización social productiva, toma muchas formas, la más amplia de las cuales es la política. Para Marx fue elemento esencial de la actividad politeica, centro de sus intereses, el estudio de la estructura económica y el mostrar cómo refleja la contradicción fundamental en todas sus partes.

Es importante subrayar la peculiaridad del método que sigue Marx para tratar el problema. Este método está expuesto en la *Introducción a la crítica de la economía política,* y sin su conocimiento es difícil comprender el análisis subsiguiente en *El Capital.* Primero analiza los cuatro departamentos en que los economistas han dividido la actividad económica: producción, consumo, distri-

española de Jacinto Barriel, con el título de *Crítica de la Economía Política,* F. Granada y Cía., s. f., Madrid.]

[4] Esta inclusión de una sociología crítica e histórica en el análisis económico, aunque poco frecuente en la economía pos-clásica, no es desconocida. Entre los economistas modernos son ejemplos notables de una actitud parecida Schumpeter y Keynes.

bución y cambio. Distingue las cualidades universales de estas categorías, que poseen validez para todos los tiempos, y las cualidades históricas, que sólo son importantes para una fase particular de la evolución social. En las obras de los economistas no socialistas, dice Marx, esas dos series de cualidades andan constantemente mezcladas, confusión que es una parte del error general de considerar eterno el sistema capitalista. Admite que hay una relación entre esos cuatro departamentos. "La producción crea las cosas necesarias para satisfacer las necesidades; la distribución las reparte de acuerdo con las leyes sociales; el cambio distribuye lo que ya se ha repartido, de acuerdo con las necesidades individuales; y en el consumo, en fin, el producto sale de la esfera social, se convierte directamente en objeto y servidor de la necesidad individual, y la satisface."[5]

Pero ésa, dice Marx, no es sino una relación superficial, que supedita la producción a las leyes naturales y la distribución a las leyes sociales. Coloca al cambio en un lugar incómodo entre las dos, y excluye el consumo de la esfera económica, excepto en cuanto fin de un proceso y punto de partida de otro nuevo. Marx pasa a explicar lo que él considera conexión natural, es decir, universal, entre la producción y el consumo. Primero, hay un consumo productivo, que es el empleo del producto en un nuevo proceso de producción, y una producción consuntiva, que es la reproducción de la vida humana misma. Segundo, la producción suministra el material para el consumo, y el consumo satisface la necesidad, es decir, el objeto de la producción. Finalmente, ambas cosas son parte la una de la otra: el consumo es el acto final de la producción, y sólo mediante él realiza su función el producto; la producción es parte del consumo porque crea necesidades.

Pero, arguye Marx, la identidad de producción y consumo sólo existe si ignoramos la relación social que media entre ellos. Esta mediación es la distribución. Superficialmente, distribución significa distribución de productos; pero antes de que pueda ser esto, tiene que ser: "primero, una distribución de los medios de producción, y segundo (lo que no es sino una cualidad más de la misma relación), una distribución de los miembros de la sociedad entre las diferentes ramas de la producción".[6] Por consiguiente, la producción debe presuponer dicha distribución. Y la distribución en el sentido convencional está determinada por la distribución como elemento social del proceso de la producción.

[5] Marx, *op. cit.*, p. xx.
[6] *Ibid.*, p. xxx.

Según Marx, Ricardo se acercó a la verdad cuando hizo de la distribución, y no de la producción el objeto de estudio de la economía política; pero se equivocó al pensar que las leyes de la distribución eran naturales, y no históricas. Por último, el cambio es parte de la producción y está completamente determinado por ella. No puede haber cambio sin división del trabajo (factor productivo), y la naturaleza del cambio depende de la producción (el cambio privado nace, por ejemplo, de la producción privada). Para conocer las relaciones histórico-sociales que están detrás de la conexión universal superficial de estos elementos, hay que tener presente, dice Marx, la interacción entre ellos.

Marx hace un análisis semejante del método de la investigación económica. Sería natural, dice, considerar los fenómenos económicos de la sociedad en su realidad concreta. Así es como empezó la investigación económica. Tomó como punto de partida "la población, la nación, el estado..." y acabó habiendo descubierto en su análisis "ciertas relaciones determinantes, abstractas y generales, como la división del trabajo, el dinero, el valor, etc."[7] Una vez hechas estas abstracciones, la economía política las tomó como punto de partida y se abrió camino hacia la realidad concreta. Aunque éste es el método científico correcto, tiene sus peligros, pues invierte el orden en que procede la realidad misma. Por lo tanto, hay que recordar siempre que aun el concepto económico más abstracto presupone una realidad concreta existente de la cual representa aquél un solo elemento. Las categorías económicas simples han tenido una existencia histórica real en su sencillez abstracta; pero no alcanza su plena significación sino en un sistema económico muy desarrollado.

La economía política debe estudiar las categorías más abstractas en relación con la anatomía del capitalismo. Marx no sólo procura constantemente relacionar los conceptos económicos elementales, tales como valor, trabajo, dinero, etcétera, con las condiciones de la producción capitalista, sino que también sigue el proceso histórico que ha conducido al capitalismo moderno, y muestra las formas de existencia anteriores más primitivas de esos conceptos económicos. Este método hace de *El Capital* un tratado de economía muy distinto de la mayoría de los que siguieron al de Ricardo. Puede encontrarse cierta semejanza con este método en tres obras anteriores: *La riqueza de las naciones*, de Adam Smith; los *Principios* de Steuart, y los *Principios* de Marshall. Todas ellas son intentos de combinar la teoría económica, la historia de la

[7] Marx, *op. cit.*, p. XXXV-XLV.

economía y la historia de las doctrinas económicas. Una actitud análoga, en un campo más limitado, está subyacente en la obra de Schumpeter, titulada *Business Cycles;* Keynes, en su *Teoría general,* cubre el mismo campo, aunque lo presenta menos sistemáticamente.

3. Teoría del valor-trabajo

El concepto más sencillo que se refiere a la actividad del hombre para producir sus medios de subsistencia, es el del trabajo humano. El trabajo puede ser considerado en su forma natural (universal) y en su calidad social (histórica). La primera es la de una "actividad deliberada dirigida a apropiarse objetos naturales de una forma u otra". En este sentido, "el trabajo es una condición natural de la existencia humana, una condición del metabolismo del hombre y la naturaleza independiente de todas las formas sociales".[8] Como tal, el trabajo produce objetos que satisfacen necesidades humanas; en otras palabras, objetos que poseen valor de uso. El valor de uso es inseparable de las cualidades concretas del objeto: valores de uso diferentes coinciden con diferencias en las cualidades materiales de las mercancías. Como valores de uso, esas mercancías realizan su finalidad en el consumo. El trabajo, considerado como productor de valor de uso, no es la única fuente de valor, ya que el trabajo no puede realizarse sin algún material natural. Valores de uso diferentes encierran proporciones diferentes de trabajo y naturaleza; pero este último elemento tiene que estar siempre presente.

Todavía podemos distinguir otros dos aspectos del trabajo en esta forma: el trabajo particular, y la suma total de los trabajos individuales de todos los miembros de la sociedad que producen la suma total de los valores de uso que la sociedad requiere. En su segundo aspecto, el trabajo adquiere importancia social. Tan pronto como el hombre produce socialmente, el valor de uso se hace independiente del trabajo individual particular. El valor de uso se convierte en el producto de una fracción del trabajo total de la sociedad. Esto significa, además, que se ha generalizado el trabajo individual: se ha convertido en una parte del trabajo social. Se han encontrado algunos arreglos sociales para distribuir el trabajo de todos los miembros individuales de la sociedad en la producción de todos los valores de uso necesarios.

En cuanto a los valores de uso, es indiferente el arreglo y or-

[8] Marx, *op. cit.*, pp. XXXV-XLV.

denación social particular en que se basa su producción. Las cualidades materiales de los bienes (que constituyen su valor de uso) no se afectan con ello. "Por el sabor del trigo no podemos decir si lo cultivó un siervo ruso, un pequeño propietario francés o un capitalista inglés."[9] Pero es evidente que tienen que existir algunas relaciones sociales de producción. "Cualquier niño sabe que un país que dejara de trabajar... moriría. Cualquier niño sabe también que la masa de productos correspondientes a las diferentes necesidades requiere masas diferentes y cuantitativamente determinadas del trabajo total de la sociedad. Es evidente por sí mismo que esta necesidad de distribuir el trabajo social en proporciones definidas no puede eliminarse mediante la *forma particular* de la producción social, sino que únicamente puede cambiar la *forma que asume*. No puede eliminarse ninguna ley natural. Lo que puede cambiar, al cambiar las circunstancias históricas, es la *forma* en que operan esas leyes."[10]

El modo como se produce la transformación del trabajo individual en una fracción del trabajo social dependerá de las relaciones en que el trabajo de cada individuo sea prorrateado al orden social mismo. Por ejemplo, en una familia campesina patriarcal que satisface todas sus necesidades produciendo trigo, ganado y productos derivados, hilados, lienzo y ropa, las relaciones sociales de los miembros implican una planificación social de la producción de acuerdo con las necesidades sociales de la familia y su capacidad productiva. El trabajo de cada uno se ejerce sólo "como órganos de la fuerza colectiva de trabajo de la familia".[11] Análogamente, dice Marx, con un símil típicamente sobresimplificado, en una asociación de hombres libres que poseyesen en común los medios de producción, cada uno de ellos emplearía su fuerza de trabajo como parte de la fuerza de trabajo de la sociedad.[12]

Hay sociedades, empero, en que la identidad de trabajo individual y trabajo social hay que conseguirla de un modo especial. Las características del capitalismo son la propiedad privada de los medios de producción, la empresa particular y la apropiación y el cambio privados. ¿Cómo se prorratea el trabajo social en esa sociedad? El modo como "generaliza el trabajo" es hacer bienes

[9] *Ibid.*, p. 2.
[10] Marx, *Letters to Dr. Kugelmann* (sin fecha), p. 73.
[11] C. Marx, *El Capital. Crítica de la economía política*, Vol. I, p. 43. México, Fondo de Cultura Económica.
[12] *Ibid.*

que sean portadores no sólo de valor de uso, sino también de valor de cambio. "La forma en que opera esta división proporcional del trabajo en una sociedad donde la interconexión del trabajo social se manifiesta en el *cambio privado* de los productos individuales del trabajo, es precisamente el valor de cambio de esos productos."[13]

En la producción capitalista todos los bienes tienen un doble carácter: valor de uso, por sus cualidades materiales, y valor de cambio, porque se ha invertido en ellas una porción de trabajo social. Un bien puede tener valor de uso sin tener en absoluto ningún valor de cambio, por ejemplo, los dones o bienes naturales. Pero el valor de cambio presupone el valor de uso. Las cualidades que dan a un bien valor de uso son, en el sistema capitalista, material del valor de cambio".[14] El valor de cambio de un bien no es más que una fracción de "trabajo humano abstracto", y su medida, "la cantidad de sustancia constitutiva de valor, es decir, de trabajo, que contiene". La cantidad misma puede medirse por el tiempo de trabajo empleado en la producción de ese bien. Ese tiempo de trabajo no debe considerarse como el tiempo gastado por un trabajador particular en aquel bien en particular, pues no puede pensarse que "cuanto menos hábil o más perezoso es un hombre", más valioso será su producto. La medida del valor de cambio de un bien es el "tiempo de trabajo socialmente necesario" para producirlo. "El tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera en las condiciones normales de producción y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperantes en la sociedad."[15]

En la producción capitalista también el trabajo tiene un doble carácter, pues produce valor de uso y valor de cambio. En el primer caso, es trabajo concreto, particular; en el segundo, "es trabajo abstracto, general e igual".[16] A la variedad de valores de uso en la sociedad corresponde una variedad de trabajo humano. Esta variedad puede existir sin que exista cambio privado; pero en el capitalismo, en que hay cambio privado de productos, aparece también el fenómeno del valor de cambio que ignora las diferencias materiales individuales de los bienes como valores de uso y crea una equivalencia general de ellos. Análogamente, el trabajo en dicha sociedad, en la medida en que se traduce en

[13] Marx, *Letters to Dr. Kugelmann*, pp. 73-74.
[14] Marx, *El Capital*, vol. I, p. 4.
[15] *Ibid.*, pp. 6-7.
[16] Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, p. 13.

valor de cambio, es una abstracción de las diferentes formas de trabajo útil: es "gasto de fuerza humana de trabajo".[17] En relación con el valor de uso, el trabajo incorporado en un bien no tiene más que una importancia cualitativa; y en relación con el valor de cambio, sólo cuantitativa. La existencia de diferentes tipos de trabajo y de distintas habilidades no importa, pues cada tipo de trabajo puede expresarse en términos de la forma de trabajo humano más sencillo, que menos habilidad requiere. Los tipos de trabajo más complejo y de mayor pericia producen en un tiempo dado bienes con un valor de cambio superior al de los que requieren menos habilidad. Pueden reducirse a múltiplos de las formas más sencillas de trabajo. Tal reducción tiene lugar constantemente, en realidad: tipos diferentes de trabajo se reducen en el proceso económico a un equivalente universal.

Al formular de esta suerte la teoría del valor-trabajo, Marx se aleja de modo importante de los economistas clásicos: si el valor de cambio de un bien no es sino la expresión del tiempo de trabajo socialmente necesario empleado en su producción; el trobajo en sí mismo no puede tener valor. "Hablar del valor del trabajo... equivale a hablar del valor del valor, o a querer determinar no el peso de un cuerpo, sino el peso del peso mismo."[18]

El doble carácter de las mercancías y del trabajo que las produce crea dos dificultades. A una la llamó Marx, en una frase célebre, "el fetichismo de la mercancía". Decía que si consideramos una mercancía meramente como un valor de uso, no hay en ella nada misterioso. Ni es tampoco difícil de entender el valor de cambio, considerado en sí mismo. No es difícil, decía, pensar en el trabajo social humano en abstracto, como gasto de cerebro, nervios y músculo, ni pensar en su cantidad como cosa distinta de su calidad. La dificultad está en la naturaleza contradictoria de la mercancía, que es, al mismo tiempo, valor de uso y valor de cambio. Esto se manifiesta de tres modos: la equivalencia del trabajo humano conduce a la equivalencia de los valores de cambio de los productos del trabajo; el gasto de trabajo humano, en términos de tiempo, aparece en la forma de la medida del valor de cambio de los productos; finalmente, la relación social de los productores toma la forma de una relación social de los pro-

[17] Marx, *El Capital*, vol. I, p. 11.

[18] Engels, *Herr Eugen Dühring's Umwälzung der Wissenschaft* (1928), p. 212. [Existen varias versiones españolas, pero la mejor es la que hizo directamente del alemán W. Roces, editada en 1932 por Cenit, de Madrid, con el título de *Anti-Dühring* y el subtítulo de "Filosofía. Economía. Política. Socialismo".]

ductos.[19] La mercancía refleja el carácter social del trabajo. Los productores no advierten su propia relación social, que les parece una relación social de sus productos. El valor de cambio no es más que una relación entre personas; "pero es una relación que está oculta detrás de las cosas".[20] La relación social de los productores –relación que, como hemos visto, Marx considera la esencia de la estructura económica– se manifiesta como una relación de mercancías.

La segunda dificultad inherente al carácter contradictorio de la mercancía es ésta: una mercancía debe poseer valor de uso, pero no para su propietario, porque, si lo tuviese, dejaría de ser una mercancía. Para él no es más que un valor de cambio: es un medio de cambio. Para adquirir valor de uso, la mercancía tiene que satisfacer la necesidad que está destinada a cubrir. Tiene que haber un proceso general de cambio entre todas las mercancías antes de que puedan todas convertirse en valores de uso. En este proceso, cada mercancía deja al propietario para quien no tiene valor de uso y va a manos de una persona para quien lo tiene. No altera sus cualidades materiales, pero altera su relación con el hombre. "En manos del panadero, el pan es únicamente el portador de una relación económica..."; [21] en las del parroquiano, se convierte en un valor de uso, o sea, en alimento.

En el proceso de cambio las mercancías también se convierten en valores de cambio. El valor de cambio es sólo un concepto teórico hasta el momento en que la mercancía cambia de manos. Marx concluye, por lo tanto, que en el proceso del cambio las mercancías se convierten en valores de uso y valores de cambio. Esto significa que la relación entre las mercancías que se establece con el cambio tiene que ser doble: una relación de valores de cambio y de valores de uso. Como valores de cambio, las mercancías son todas de igual calidad, y sólo difieren en cantidad; pero como valores de uso, todas son cualitativamente diferentes. Por consiguiente, el cambio mismo debe ser una equivalencia de cosas que tienen incorporadas las mismas cantidades de tiempo de trabajo; y debe ser también una relación de valores de uso específicos, destinados a satisfacer diferentes necesidades. El cambio aparece como una equivalencia y como una no equivalencia al mismo tiempo.

La dificultad consiste en que "para convertirse en valor de cambio... un bien cualquiera tiene que consumirse como valor

[19] Marx, *El Capital*, vol. I, pp. 36 *ss.*
[20] Marx, *Zur Kritik der politischen Ökonomie*, p. 10.
[21] *Ibid.*, pp. 20-21.

de uso. . y su consumo como valor de uso presupone su existencia como valor de cambio".[22] La dificultad, dice Marx, se resuelve convirtiendo una mercancía en el equivalente universal. A esta mercancía se le da algo, además de la capacidad limitada de un valor de uso específico, a saber, la facultad de representar trabajo social incorporado. Al excluir una mercancía del resto y darle esa facultad, adquiere, además de su propio valor específico de uso, uno nuevo y general que es igual para todo el mundo. Se convierte en el portador del valor de cambio. Una vez hecho esto, las diferentes mercancías (que son sólo diferentes cantidades de tiempo de trabajo socialmente necesario) aparecen como diferentes cantidades de una y la misma mercancía. Este equivalente universal es el dinero. "Es una cristalización del valor de cambio de mercancías que ellas mismas producen en el proceso del cambio."[23]

No es el dinero lo que hace conmensurales las mercancías, "sino al revés: por ser *todas* las mercancías, consideradas como *valores, trabajo humano materializado,* y por tanto conmensurables de por sí, es por lo que todos sus valores pueden medirse en la misma mercancía específica y ésta convertirse en su medida común de valor, o sea en dinero."[24] En un sistema de producción de mercancías, es decir, en un sistema basado en la propiedad y el cambio privados, "el dinero como medida de valor de cambio es la forma en que, necesariamente, aparece la medida inmanente del valor de las mercancías, esto es, el tiempo de trabajo".[25]

Lo que Marx ha hecho hasta aquí es formular una teoría de la producción en determinadas y específicas circunstancias sociales. Le hemos concedido tanto espacio, en parte, porque ha sido el aspecto más discutido de la teoría económica "pura" de Marx, y en parte también, porque representa la formulación más persistente de las teorías clásicas de Smith y de Ricardo en algo parecido a una estructura lógica. Dicha estructura no es, naturalmente, una teoría del valor en el sentido moderno. No obstante el complicado ropaje seudofilosófico en que aparece, la teoría dice poco más, y lo dice menos bien que Adam Smith más de ciento cincuenta años antes. Después veremos cuán poco útil resulta como instrumento de análisis económico. Para Marx, su finalidad principal fue la de servir de base a su teoría de la explotación.

[22] *Ibid.*, p. 23.
[23] *Ibid.*, p. 28.
[24] Marx, *El Capital*, vol. I, p. 59.
[25] Marx, *Zur kritik der politischen Ökonomie.*

4. La plusvalía

Marx resume las posibles objeciones a la teoría del valor-trabajo bajo cuatro rubros o títulos.[26] En primer lugar, puede argumentarse que el trabajo mismo es una mercancía y tiene, por lo tanto, valor de cambio, conclusión que Marx rechazó. En segundo lugar, "si el valor de cambio de un producto es igual al tiempo de trabajo que contiene", el valor de cambio de una cantidad dada de tiempo de trabajo, digamos "de un día de trabajo, debe ser igual a su producto". En otros términos, "los salarios del trabajo deben ser iguales al producto del trabajo".[27] La cuestión de por qué el valor de cambio del trabajo es menor que el de su producto, exige una respuesta. En tercer lugar, el precio de mercado de las mercancías fluctúa constantemente. ¿Cómo puede conciliarse este hecho con la teoría del valor-trabajo? Y, por último, si el trabajo crea el valor de cambio, y el tiempo de trabajo lo mide, ¿cómo se explica que haya mercancías, es decir, cosas que poseen valor de cambio, en las cuales no se ha empleado trabajo? En otras palabras, ¿cómo podemos explicar el valor de cambio de los dones de la naturaleza?

Marx pretende haber dado contestación a estas preguntas en las partes restantes de su teoría: a las cuestiones primera y segunda, en su teoría de los salarios y del capital, a la tercera, en la teoría de la competencia, y a la cuarta, en la teoría de la renta.

El primer problema consiste en explicar los salarios a partir de la teoría del valor como producto del trabajo. Aunado a éste está el segundo problema, a saber: el surgimiento de un excedente. Marx los trata juntos en su análisis de las relaciones entre salario y capital, análisis que le lleva al concepto de la plusvalía. El punto de partida es el análisis del capital. Ya hemos visto lo que le sucede a la mercancía en el proceso del cambio, y hemos determinado el origen del dinero. El proceso de la circulación de las mercancías en su forma más simple es M—D—M: una mercancía se vende por dinero, y con éste se compra otra mercancía. Pero también hay otra forma de circulación, D—M—D, en la que se compra una mercancía con dinero para venderla otra vez por dinero. En esta forma el dinero adquiere por primera vez el carácter de capital. La finalidad de esta circulación es, evidentemente, que la segunda D sea mayor que la primera. Así pues, la naturaleza de la segunda forma de circulación es esencialmente diferente de la de la primera.

[26] *Ibid.*, pp. 44-46.
[27] *Ibid.*, p. 45.

En la primera forma, el resultado final es el gasto de dinero en una mercancía que sirve como valor de uso. En la segunda forma, el dinero es sólo un anticipo y tiene que volver a su punto de partida. En la primera, el fin es el valor de uso; en la segunda, lo es el valor de cambio. Esto es lo que diferencia la circulación del dinero como capital, de su circulación como moneda. En tanto que el primer proceso se basa en la diferencia cualitativa de dos bienes, el segundo debe basarse, si ha de tener alguna finalidad, en una diferencia cuantitativa entre dos cantidades de dinero. También puede haber diferencias cuantitativas en la primera forma, en el sentido de que una mercancía se vende por encima de su valor de cambio y otra por debajo de él. Pero esta diferencia sólo es accidental. La circulación de dinero como capital implica, pues, el comprar una mercancía para venderla por una cantidad mayor de dinero.

Pero, ¿la aparición del dinero como capital no contradice la equivalencia que, según Marx, se establece en el proceso del cambio? Por lo que respecta a los valores de uso, el cambio no se basa en la equivalencia. Por el contrario, precisamente porque difieren los valores de uso de dos mercancías para las dos partes que intervienen en el cambio, éste puede llevarse a cabo. Pero la forma originaria del cambio debe implicar una equivalencia de valores de cambio. Por consiguiente, el cambio de mercancías por sí mismo no puede ser fuente del excedente. Hay todavía otra dificultad: el excedente no puede nacer del cambio, pero es imposible que se origine de otra manera. El valor de cambio no aperece hasta que no se realiza el cambio.

El problema parece más difícil que nunca, porque hemos concluido que el excedente, o la "plusvalía", como lo llama Marx, no puede tener su origen en el proceso de la circulación de mercancías, y, sin embargo, únicamente es en ese proceso donde puede aparecer la plusvalía. El problema se resuelve de la siguiente manera: en el proceso D–M–D' (en donde D' es mayor que D), el aumento de la cantidad originaria de dinero no puede realizarse en la segunda mitad de la transacción: en ella, "la mercancía en su forma natural no hace más que transformarse en su forma monetaria". El aumento debe tener lugar, pues, en la primera mitad de la transacción, es decir, en la compra de M por D. Pero el aumento no puede ser debido al valor de cambio de M, sino que tiene que deberse al valor de uso de M. Ahora bien, si el propietario del dinero (que él usa como capital) encontrase en el mercado alguna mercancía "cuyo valor de uso tuviese la cualidad peculiar de ser fuente de valor de cambio", la solución de nuestro

problema estaría a la mano. Dicha mercancía, al ser consumida, crearía valor de cambio. Pero tal mercancía, según la teoría del valor de Marx, no puede ser sino una mercancía cuyo consumo produzca incorporación de trabajo. Semejante mercancía existe realmente: es la fuerza humana de trabajo, que en las condiciones capitalistas de la producción puede comprarse y venderse libremente en el mercado.[28]

Marx analiza cómo se determina el valor de cambio de la fuerza de trabajo. Como el de cualquiera otra mercancía, está formado y es medido por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que se requiere para su producción: lo determina la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en los medios de subsistencia del trabajador, es decir, en su valor de cambio. Esos medios de subsistencia están históricamente determinados, contendrán un elemento tradicional, y tendrán, además, que ser suficientes para asegurar la perpetuación de la clase trabajadora permitiendo al obrero procrear una familia.

El comprador, al consumir la mercancía que ha comprado, se apropia su valor de uso. El capitalista que ha comprado fuerza de trabajo la consume en el proceso de la producción. El capitalista pone a trabajar al obrero y le hace incorporar su trabajo a mercancías cuyo valor de cambio está determinado entonces por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario que contienen. El producto corresponde al capitalista que ha empleado al productor y le ha hecho emplear su trabajo en materiales y con medios de producción que contienen trabajo incorporado. Los valores de cambio de esos materiales, etc., forman parte del valor de cambio del producto acabado. A eso hay que añadir el tiempo de trabajo empleado en su producción, medido por el promedio social necesario. Éste es el valor de uso que ha comprado el capitalista al comprar la mercancía fuerza de trabajo; pero lo que ha pagado por ella es su valor de cambio, determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en los medios de subsistencia del trabajador. La fuerza humana de trabajo puede ser empleada durante más tiempo del necesario para producirla. De esta facultad depende la plusvalía. Si, por ejemplo, el tiempo necesario para producir los medios de subsistencia del obrero para un día completo fuesen cuatro horas, éstas medirían el valor de cambio de un día de fuerza de trabajo; pero el capitalista que la compra obtiene su valor de uso, que puede ser una

[28] Marx, *El Capital*, vol. I, pp. 120 *ss*. Véase también vol. II, parte I, pp. 117 *ss* donde Marx explica esta doctrina en relación con las dificultades que encontraba Ricardo en el mismo problema.

porción cualquiera de ese día, por ejemplo, ocho horas. De esta diferencia nace la plusvalía.

El capital que emplea el capitalista puede dividirse en capital constante, que incluye materias primas y maquinaria, etc., y capital variable, que es la parte gastada en la compra de fuerza de trabajo. El primero se llama constante, porque no altera su valor en el proceso de la producción, sino que lo único que hace es añadirlo a la mercancía que se está produciendo. El último sí altera su valor: produce su propio equivalente y la plusvalía, que es una magnitud variable. Como veremos, esta distinción es de capital importancia en el sistema marxista.

Marx distingue luego un nuevo concepto: la "cuota de plusvalía". Esta cuota es la porción entre el aumento de capital que aparece al final del proceso de la producción (plusvalía) y el capital variable. Si C es el capital total, c y v sus dos partes componentes, y p la plusvalía, el proceso total será aquel en que de $c + v$ se llegue a $c + v + p$. La cuota de la plusvalía será p/v. Esta cuota expresa, según Marx, el "grado de explotación" de la fuerza de trabajo por el capital. La parte del producto que representa la plusvalía es el producto excedente —el *produit net* de los fisiócratas, pero bajo otra apariencia. De la misma manera en que la plusvalía se expresa únicamente en términos del capital variable, el producto excedente se mide también en relación no con el producto total, sino con la parte de él que representa el tiempo de trabajo socialmente necesario para crear la fuerza de trabajo usada. Marx distingue también entre la cuota simple de la plusvalía p/v que es la proporción entre el trabajo "pagado" y el "no pagado") y la cuota anual de la plusvalía pn/v, donde n es el periodo de rotación del capital variable en un año. Esto último es lo que tiene importancia para la relación entre plusvalía y cuota de ganancia.

Marx procede a examinar los diferentes factores que determinan la cuota de la plusvalía y la magnitud relativa del producto excedente. Estos capítulos, principalmente los párrafos que dedica a la lucha por la duración de la jornada de trabajo, son, como todos los capítulos históricos de *El Capital,* mucho más interesantes y de lectura más fácil que el resto de la obra. Desde el punto de vista teórico, presentan uno o dos conceptos nuevos. Establece una distinción entre cuota de la plusvalía y la masa total de la misma. Esta última depende de la primera y de la cantidad de capital variable empleado. Puede variar con ambas, de donde se sigue que si uno de los determinantes disminuye, el otro tendrá que aumentar más que proporcionalmente si ha de aumentar la masa

de plusvalía. Se sigue también que aunque el capital total empleado por diferentes capitalistas se divida en constante y variable en proporciones diferentes, la plusvalía producida por cantidades diferentes de capital debe estar, *ceteris paribus,* en proporción directa a la cantidad de capital variable que contienen. Está última consecuencia es importante porque parece contradecir la experiencia común de todos los capitalistas, que saben que no obtienen una ganancia menor si emplean una cantidad relativamente pequeña de capital variable.

La solución que Marx intenta de esta contradicción está ligada con el problema que originan las divergencias entre los precios de mercado y el valor, de que se trata después. Sin embargo, Marx señala que si se considera el capital total de la sociedad que se emplea en la producción, la masa total de plusvalía que obtenga dependerá de la duración media de la jornada de trabajo y del número de la población trabajadora. Así pues, la plusvalía total creada en la sociedad capitalista se ajusta a las leyes que él ha formulado, no obstante que parecen no observarse cuando esa plusvalía se divide entre los capitalistas individuales.[29]

Otra distinción que Marx establece es la que se refiere a la plusvalía absoluta y a la relativa. Según su teoría, hay dos maneras posibles de aumentar la plusvalía que produce para el capitalista un obrero individual. Una de las maneras es prolongar la jornada de trabajo. A la plusvalía que depende de ese factor la llama Marx "plusvalía absoluta". La otra forma es reducir la parte de la jornada que representa el tiempo de trabajo requerido para producir las subsistencias del trabajador y alargar la que se incorpora al producto excedente. A la plusvalía que depende de esta alteración de las proporciones en que se divide la jornada de trabajo, la denomina Marx "plusvalía relativa".

El aumento de la plusvalía relativa depende del incremento de la productividad del trabajo. En particular, para reducir el valor de cambio de la fuerza de trabajo es necesario reducir el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en los medios de subsistencia. La productividad del trabajo debe acrecentarse en las ramas de la producción que proporcionan "bienes-salario". Pero cualquier aumento de la productividad elevará la plusvalía para el capitalista individual que propicia el aumento, ya que producirá más unidades de una mercancía con la misma cantidad de fuerza de trabajo. El valor de cambio de la unidad de producto disminuye; pero si no disminuye el tiempo de trabajo incorporado en la refe-

[29] *Ibid.*, vol. I, p. 245.

rida mercancía por otros productores, el promedio social necesario descenderá menos que el trabajo incorporado en el producto del primer capitalista. Por esta razón obtendrá una plusvalía mayor. Este aumento puede considerarse también como un aumento de la plusvalía relativa, puesto que el aumento de la productividad (aun cuando no se aplicara necesariamente a los medios de subsistencia) ha alterado las proporciones de los constituyentes de la jornada de trabajo.

Puesto que la plusvalía relativa es directamente proporcional a la productividad del trabajo, proporciona un estímulo poderoso al capitalista individual para mejorar su técnica. Empero, la competencia también obliga a sus rivales a adoptar métodos nuevos de producción, y así tienden a desaparecer los *superávit* individuales. Esto significa un incentivo constante a cada capitalista para aumentar la productividad y reducir así el valor de cambio de los productos (incluida la fuerza de trabajo), porque en el proceso aumenta su plusvalía relativa. Según Marx, la finalidad es siempre reducir la parte de la jornada que el obrero trabaja para sí y aumentar la que trabaja para el capitalista. En este punto, este teorema queda implicado en la teoría general de Marx sobre el desarrollo económico.

Una vez establecida la producción capitalista, la diferencia entre plusvalía absoluta y plusvalía relativa explica los medios que se adoptan en diferentes circunstancias con el fin de aumentar el grado de explotación.[30]

En cierto sentido, la plusvalía tiene una base natural. Aparece en cuento un trabajador es capaz de trabajar más de lo necesario para su propio sustento, y puede, por lo tanto, producir para sostener a otros. Para Marx, sin embargo, el punto decisivo es el hecho de la explotación mediante la cual "el trabajo excedente de un hombre se convierte en condición de la existencia de otros".[31]

En los últimos párrafos de su estudio sobre la relación capital-trabajo, Marx trata con mucho detalle el problema de los salarios. Aquí sólo precisa mencionar uno de esos puntos. Subraya sobre todo el hecho de que los salarios representan el valor de la fuerza de trabajo. Sostiene que el contrato de salario ayuda a ocultar la verdadera naturaleza del cambio que tiene lugar entre el capitalista y el trabajador, porque los salarios parecen representar el valor del trabajo, y no el de la fuerza de trabajo, y desarrolla esto en relación con los diferentes métodos de pago de salarios.

[30] Marx, *op. cit.*, vol. I, pp. 505-513.
[31] *Ibid.*, p. 476.

5. Teoría de la competencia capitalista

El precedente análisis muestra las respuestas de Marx a los dos primeros problemas que la teoría del valor-trabajo ha planteado: el valor del "trabajo" y el origen de la plusvalía. La cuestión siguiente se refiere al hecho de que, en realidad, los precios de las mercancías no varían de acuerdo con los cambios del tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en ellas. Podemos sumar a este problema otro: ¿Qué relación existe entre la ganancia que obtiene cada capitalista individual y la plusvalía que se apropia el capital total de la sociedad? Las respuestas de Marx a estas cuestiones se resumen mejor asociándolas.

Su primer paso es establecer una distinción entre cuota de plusvalía y cuota de ganancia. Ya hemos visto el estudio de Marx acerca del origen de la primera. Pero lo que interesa al capitalista individual no es saber a qué parte especial de su capital total debe ese aumento.

El capitalista está obligado a emplear capital, tanto constante como variable, y las dos partes de su capital le parecen indispensables para crear plusvalía. De esta suerte, lo que le importa es la tasa de aumento de su capital total, es decir, no p/v, sino $p/c+v$. Esta tasa es la *cuota de ganancia*. La diferencia entre ambas puede ilustrarse con un ejemplo. Hay dos fábricas capitalistas, *A* y *B*. *A* tiene un capital constante de £ 250 000 y un capital variable de £ 50 000. Supongamos que, en el caso de *B*, las proporciones son £ 150 000 y £ 50 000 respectivamente. Supongamos que en las dos la plusvalía es de £ 50 000. La cuota de plusvalía será entonces de 100 por ciento en los dos casos; pero la cuota de ganancia es de 16.6 por ciento para *A* y de 25 por ciento para *B*. Se ve, pues, que la cuota de ganancia varía con la proporción en que se unen las dos clases de capital. A la razón entre *c* y *v* la llama Marx "composición orgánica del capital", y cuanto más elevada es, más baja es la cuota de ganancia.

La distinción puede aclararse de la siguiente manera. Cuando el capitalista individual vende una mercancía, quiere recobrar lo que le ha costado producirla, es decir, su parte de capital constante y variable que emplea (a esto lo llama Marx "precio de costo"), más un incremento que es su participación en la plusvalía. A esto lo llama "ganancia". La ganancia, pues, no es otra cosa que plusvalía, pero en una forma mistificada; aparece como "engendrada por el capital".[82]

La cuota de ganancia es, entonces, la manera en que el capita-

[82] Marx, *op. cit.*, vol. III, parte I, pp. 57-63.

lista llega a conocer la cuota de plusvalía. Pero, como ya hemos visto, la cuota de ganancia no es igual a la cuota de plusvalía, si bien existe una relación entre ambas, que puede expresarse por la fórmula $g' = p' \frac{v}{c + v}$ donde g' es la tasa de ganancia y p' la cuota de plusvalía. Por lo tanto, la primera es directamente proporcional al "grado de explotación", pero inversamente proporcional a la composición orgánica del capital. Dentro de poco veremos el uso que hace Marx de esta conclusión.

Una consecuencia del análisis precedente es que la cuota de ganancia variará en las diferentes empresas de acuerdo con su composición orgánica de capital. Pero la diferencia no puede persistir a causa de la competencia, la cual producirá una tendencia en todo capital, independientemente de su composición orgánica, a obtener la cuota media de ganancia. En otras palabras, la competencia tiende a hacer que cada capitalista reciba sólo una proporción del volumen total de plusvalía (o volumen de ganancia) igual a la proporción que guarda su capital con el capital total. Pero esta tendencia implica algo más. Significa que cada capitalista tiene que vender su producto al mismo precio que todos los demás capitalistas de la misma industria. Como los capitalistas producen con diferentes composiciones orgánicas de capital, sus productos no pueden tener todos el mismo valor de cambio. El que la cuota de ganancia tienda a un promedio y, por lo tanto, la reducción del precio fijado por cada capitalista a un mismo nivel, implican una discrepancia entre el precio normal, que Marx llama "precio de producción", y el valor. El primero es el precio de costo más la cuota media de ganancia, y el último el tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en una mercancía.

Podemos resumir las doctrinas de Marx sobre el valor y el precio, en esta fase, del modo siguiente. Es preciso distinguir tres conceptos:

1. *El valor,* que se mide por la cantidad de tiempo de trabajo socialmente necesario incorporado en una mercancía. Puede representarse como $c + v + p$ (donde c es la parte de capital constante que corresponde a la mercancía, v la cantidad de trabajo que se ha pagado, o capital variable, y p la cantidad no pagada, o plusvalía).

2. *El precio de producción,* que puede expresarse como $c + v + g$ (donde g es la tasa media de ganancia). Puede ser mayor o

menor que $c + v + p$, según las diferentes composiciones orgánicas de capital.

3. Tenemos, en fin, el *precio de mercado,* que representa las fluctuaciones a plazo corto en torno del precio de producción causadas por el mecanismo de la oferta y la demanda en una rama determinada de la producción.

Marx distingue dos tipos de competencia:[33] dentro de una misma rama de la producción, y entre todas las ramas de la producción. El primero tiende a igualar el precio de mercado con el precio de producción. El segundo, promediando la cuota de ganancia, reduce los valores a los precios de producción. Puede haber, por lo tanto, excesos temporales, tanto de la cuota de ganancia de una empresa determinada dentro de una industria sobre la cuota media de ganancia en dicha industria, como de la cuota media en toda una industria sobre la cuota media general. Tales excesos dan origen a dos clases de "plus-ganancia". La tendencia normal de la competencia es eliminar constantemente esos excedentes. Si se impide cualquiera de los dos tipos de competencia, como ocurre en el caso de la producción agrícola, la plusganancia puede subsistir. Veremos, poco más adelante, la aplicación de este tipo de razonamiento al problema de la renta.

Entretanto, puede señalarse que una de las controversias más fuertes sobre la doctrina marxista se ha centrado en la relación entre la teoría del valor-trabajo, tal cual aparece en el volumen I de *El Capital,* y la teoría de los precios de producción, del volumen III, publicado por Engels a la muerte de Marx. Se ha acusado a Marx de inconsecuencia lógica y de haber intentado en el último instante salvar del desplome total la teoría del valor-trabajo. Formulados de este modo, los cargos no están totalmente justificados: no sólo hay muchos indicios de la teoría de los precios de producción en las primeras obras de Marx, sino que, si nos atenemos a su propio sistema de análisis, puede demostrarse que existe un vínculo entre las dos teorías. Esto, naturalmente, sin prejuzgar nuestra propia opinión acerca de la utilidad de toda doctrina como instrumento analítico, de lo cual hablaremos más tarde.[34]

Otra dificultad es explicar la conducta del capitalista individual en relación con todo el proceso en el que se crea la plus-

[33] Marx, *Theorien über den mehrwert,* vol. II, parte I, p. 14.

[34] Sobre el punto particular que estudiamos, véase L. von Bortkiewicz: "Wertrechung und Preirechnung im Marx'schen System", en *Archiv für Sozialwissenschaft* (vols. XXIII y XXV).

valía. Puede argüirse que si únicamente el capital variable produce plusvalía, interesaría a todo capitalista, una vez que hubiese averiguado cómo se produce la plusvalía, mantener todo lo baja posible la composición orgánica del capital. Esto está en oposición manifiesta con la conducta corriente. La composición orgánica del capital de los capitalistas individuales, y de todos los capitalistas en conjunto, sube constantemente, y todo capitalista sabe que esa elevación no va acompañada de alguna disminución de sus ganancias.

La explicación de este hecho se encuentr aen el deseo de cada capitalista individual de aumentar su parte de plusvalía. Bajo el estímulo de la competencia, todo capitalista procura ser el primero en presentarse en su ramo con una mejora de la productividad del trabajo, porque mientras no se generalice dicha mejora aumentará su plusvalía individual relativa. Ahora bien, las mejoras de la productividad del trabajo implican, ,por lo general, un empleo mayor de capital constante, y además hacen bajar el valor de cambio del producto por debajo del promedio social y, por lo tanto, aumentan la ganancia del capitalista individual.

Un ejemplo que ofrece el mismo Marx ilustrará esto.[85] Hay cuatro empresas con diferentes composiciones orgánicas de capital, pero con la misma cuota de plusvalía. El siguiente cuadro muestra sus capitales, los valores de sus productos y sus cuotas individuales de ganancia. Para simplificar, suponemos que todo el capital constante entra en el valor del producto.

	Valor del producto	*Cuota de ganancia* %	*Cuota de plusvalía* %
1) c 80 + v 20 + p 10 =	110	10	50
2) c 50 + v 50 + p 25 =	125	25	50
3) c 70 + v 30 + p 15 =	115	15	50
4) c 90 + v 10 + p 5 =	105	5	50
Capital 400	Ganancia = 55		

La competencia tenderá a establecer una cuota media uniforme de ganancia que será de 13¾ por ciento. Esto tendrá por consecuencia que la plusvalía total se repartirá entre los cuatro capitalistas en proporción a su parte del capital total; pero, para conseguirlo, cada capitalista tendrá que vender su producto no en su valor, sino en su precio de producción, que es 113¾. Los capitalis-

[85] Karl Marx y Friedrich Engels, *Correspondence*, 1846-1895, p. 130.

tas 1 y 4 venderán sus productos por encima de su valor, mientras que los capitalistas 2 y 3 tendrán que realizarlos por debajo de él.

Es evidente, pues, que al capitalista individual le resulta ventajoso aumentar la composición orgánica del capital antes que los otros; pero como todos lo hacen, el resultado es un esfuerzo general por mejorar la productividad del trabajo y abaratar los productos y, en consecuencia, aumentar de manera general la composición orgánica de capital. Habremos de estudiar otras consecuencias de esta tendencia en la dinámica del sistema marxista.

Resta sólo un punto importante que tratar en esta sección. El problema final de Marx en cuanto a la teoría del valor trabajo se refiere al origen del valor de cambio de los dones de la naturaleza. Marx trata esto en relación con la renta. Advierte que hay cuatro teorías posibles sobre la renta de la tierra.[36] A la primera la llama teoría del monopolio, y va implícita en las opiniones de muchos escritores socialistas, como Proudhon y Sismondi. Según esta teoría, la renta nace del precio de monopolio de los productos agrícolas, y los precios de monopolio nacen de la existencia de la propiedad territorial. Esto significa que la ley del valor no funciona en el caso de los productos agrícolas, cuyo precio es siempre más alto que su valor, porque su oferta es siempre inferior a su demanda. La única explicación posible de este déficit constante de la oferta la ofrece la teoría de que la tierra agrícola pierde su fertilidad, o sea, la ley de los rendimientos decrecientes en la forma en que aparece en la teoría ricardiana de la renta.

Por lo tanto, la primera teoría coincide, en último término, con la segunda, o sea la de la renta diferencial. Ya hemos visto que esta teoría implica la identificación del precio de producción y el valor de cambio en la tierra marginal, cosa que Marx rechaza. También rechaza la tercera teoría, que considera la renta idéntica al interés del capital invertido en la mejora de la tierra. Esta teoría admite elementos diferenciales, pero niega, como la ricardiana, la existencia de la renta absoluta. Sin embargo, es incapaz de explicar la renta de la tierra en que no se ha invertido capital. Marx la considera como un esfuerzo por salvar a la renta del ataque del análisis ricardiano identificándola con un ingreso "legítimo" del capitalista.

Queda, pues, su propia teoría, que, dice Marx, coincide con la primera en que la propiedad privada de la tierra tiene alguna relación con la renta, y toma en cuenta también la existencia de la renta diferencial. Sin embargo, sus caracteres distintivos consis-

[36] Marx, *Theorien über den Merhwert*, vol. II, parte II, pp. 2-4.

ten en que no basa la renta diferencial en la fertilidad decreciente y en que admite la renta absoluta. Esto es posible una vez que se abandona la identidad entre precio de producción y valor de cambio. En el sistema marxista, los productos se venden por arriba o por debajo de su valor porque la competencia, dadas las diferentes composiciones orgánicas de capital, hace que se vendan a un precio de producción uniforme. La existencia de la renta no tiene por qué, dice Marx, invalidar la teoría del valor trabajo, pues no es más que un ejemplo de lo que él llama "ganancia extraordinaria", es decir, un excedente por encima de la cuota media de ganancia, que puede surgir de dos maneras.

Debido a la competencia, se pagará el mismo precio por el mismo producto, cualesquiera que sean las condiciones en que haya sido producido. Si el precio de producción de un capitalista individual es menor que el precio medio de producción del producto, entonces (puesto que suponemos que la demanda es suficientemente alta para permitirle participar en el mercado) obtendrá un excedente sobre y por encima de la cuota media de ganancia. La diferencia depende del precio de costo individual, del precio de costo medio y de la cuota media de ganancia. Dada la cuota media de ganancia, está determinada, en consecuencia, por la diferencia entre la productividad del trabajo en una empresa individual y la productividad media del trabajo en toda aquella rama de la producción. Cuanto más alta sea la productividad individual del trabajo comparada con la productividad media, más bajo es el valor de cambio individual; y cuanto más bajo sea el precio de costo individual, más grande será por consiguiente, la cuota individual de ganancia comparada con la cuota media. (Advertiremos, de pasada, cuánto se ve obligado a acercarse en esta explicación a una teoría de "la oferta y la demanda", y qué poca relevancia queda a la teoría del valor-trabajo.)

La renta diferencial es una forma de esa especie de ganancia extraordinaria; pero ofrece una diferencia importante con otras formas de la misma. La mayor productividad, causa de la ganancia extraordinaria, tiende normalmente a hacerse general. Siempre que la fuente de la productividad mayor esté al alcance de todos, la competencia entre los capitalistas tenderá a hacer que todos adopten esa fuente, y tenderá también constantemente a eliminar las ganancias extraordinarias igualando el precio de mercado y el precio de producción. Pero en el caso de ciertos dones de la naturaleza, una caída de agua o tierra excepcionalmente fértil, por ejemplo, la situación de una productividad mayor no está al alcance de todos los empresarios individuales de aquella rama de la

producción, sino que está monopolizada, y la ganancia extraordinaria puede apropiársela el propietario de esa sección monopolizada de la naturaleza en forma de renta.[37]

El mismo *tipo* de argumentación sirve para explicar la renta absoluta. Aquí, sin embargo, Marx considera no una empresa individual, sino toda una rama de la producción. La competencia tenderá a promediar la cuota de ganancia no solo en todas las empresas de una esfera dada de la producción, sino también en todas las esferas de la misma. Supongamos que tenemos dos esferas de producción, la industria y la agricultura, cuya composición orgánica media es, respectivamente, $80c + 20v$ y $60c + 40v$. Suponemos que la cuota de plusvalía es la misma, o sea de 50 por ciento, de suerte que el valor de los productos industriales será 110 y la cuota de ganancia el 10 por ciento, mientras que el valor de los productos agrícolas será 120 y la cuota de ganancia el 20 por ciento. Sabemos que la competencia tenderá normalmente a nivelar la diferencia entre las dos cuotas de ganancia y a obligar a todas las mercancías a venderse al precio de producción. Esto implicaría que la producción agrícola tendría que venderse por debajo de su valor.

Pero en el caso postulado, esta tendencia encuentra una barrera. La existencia de la propiedad territorial es un obstáculo a la competencia, porque restringe el libre empleo de capital en todas las ramas de la producción. Impide que la plusvalía se acerque a una cuota media de ganancia y se apropia una parte del excedente o de todo él, de acuerdo con la oferta y la demanda y con las relaciones históricas y jurídicas entre el terrateniente y el capitalista.[38] "El terrateniente se interpone y se queda con la diferencia."[39] La renta absoluta sólo desaparece cuando la composición orgánica del capital agrario es la misma que la del capital industrial. Cuando esto ocurre, el terrateniente aunque legalmente puede hacerlo, económicamente no puede sacar la renta absolutamente.

Así pues, Marx sólo admite dos ingresos básicos en la sociedad capitalista, los salarios y la plusvalía. La renta es sólo una parte de la plusvalía. También elimina el interés en cuanto ingreso independiente, y demuestra que no es sino una parte de la plusvalía. Sostiene que el dinero se presta como capital en un doble sentido. El prestamista espera que vuelva a él con un aumento, y el prestatario lo adquiere como una mercancía cuyo valor de uso con-

[37] Marx, *El Capital*, vol. III, pp. 573 *ss.*
[38] *Ibid.*, vol. III, pp. 178-203.
[39] Karl Marx y Friedrich Engels, *Correspondence*, p. 132.

siste en su capacidad para procurar una plusvalía.[40] El dinero que se presenta como capital tiene cierta semejanza con la mercancía fuerza de trabajo, por lo que respecta al capitalista industrial, porque es un valor de uso que toma cuerpo como un valor de cambio aumentado.[41]

Prestamista y prestatario consideran la misma suma de dinero como capital; pero únicamente el prestatario —el capitalista industrial— lo hace funcionar como tal. Ese capital no puede producir una ganancia doble. La ganancia se obtiene sólo una vez, esto es, cuando el capital es de hecho empleado como capital. La cantidad de dinero puede parecer capital a las dos partes únicamente si la ganancia que produce se distribuye entre ellas. La parte que va al capitalista prestatario es el interés. Se expresa como el precio de la mercancía, dinero capital; pero como, según Marx, el interés es sólo una parte de la ganancia, su límite superior es el importe de la ganancia misma. No hay límite inferior definido.

Las proporciones en que se divide la plusvalía variarán según las circunstancias, y en particular con la magnitud de la clase rentista (que aumenta a medida que progresa la comunidad) y con el desarrollo de diferentes formas financieras de las empresas, y de la banca y el crédito.

6. Teoría del desarrollo económico

La parte final del análisis marxista es la que trata del desarrollo económico. No va unida de un modo especial al cuerpo principal de la teoría, pero es parte integrante de ella. Es imposible distinguir la teoría marxista estática de la dinámica, porque hasta los conceptos de lo que pudiera paracer análisis estático están condicionados por la finalidad dinámica de toda la teoría, sobre todo aquella que está implícita en el marco sociológico en que aparece situado el análisis económico. El pronóstico de la evolución del capitalismo que surge inevitablemente de sus conceptos analíticos, es la parte más espectacular de la obra de Marx, y ha tenido un atractivo mucho más dramático que el complicado análisis de la teoría del valor. Pero no está contenida en una sección especial de sus escritos. Las principales partes, comprendidas en *El Capital,* son el estudio de la acumulación, en el volumen I, y las teorías de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia y de las crisis, en

[40] Marx, *El Capital,* vol. III, parte I.
[41] *Ibid.*

el volumen III. Éstas se complementan con el análisis de las crisis del volumen II de *Theorien über den Mehrwert,* y el problema de la reproducción en el volumen III de *El Capital*. A continuación ofrecemos un breve resumen.

La reproducción es la primera condición del movimiento, condición que opera en todas las formas de sociedad. La producción social ha de incluir la reproducción, y las condiciones particulares que determinan la una determinan también la otra. Por lo tanto, la producción capitalista implica la reproducción capitalista. Esto significa que el capital empleado con objeto de obtener plusvalía deberá emplearse de nuevo del mismo modo. El incremento de plusvalía debe aparecer periódicamente; si es totalmente consumido por el capitalista, habrá sólo reproducción simple.

La acumulación, pues, es la transformación de la plusvalía en capital. La plusvalía existe, en primer lugar, como parte del valor del producto. Una vez que el producto se ha vendido y se ha realizado su valor, la plusvalía aparece como una suma de dinero capaz de ser usada como capital, unida a la suma originaria que se usó de ese modo. Pero para ser empleada de esta manera (en lugar de que la consuma enteramente el capitalista), tiene que haber disponibles medios materiales de producción adicionales y fuerza de trabajo adicional. Ambas cosas se producen en el proceso anterior de producción. Una parte de la plusvalía de que dispone el capitalista ha sido empleada en producir medios adicionales de producción y medios de subsistencia, es decir, maquinaria y bienes-salario, y según la teoría ricardiana se supone que los salarios tienen que ser suficientemente elevados para permitir multiplicarse a la clase trabajadora. Así, hay un aumento de reproducción en espiral. El grado de acumulación dependerá de muchos factores, el primero de los cuales lo constituyen las proporciones en que la plusvalía sea consumida y transformada en capital. A lo primero lo llama Marx ingreso (emplea el concepto en dos sentidos: para denotar la aparición periódica de la plusvalía y para designar la parte de la plusvalía que consume el capitalista). Dada la cantidad total de plusvalía, y a igualdad de todas las demás condiciones, la acumulación será inversamente proporcional al ingreso. Marx rechazó las diversas variantes de la teoría de la "abstinencia" del capital basadas en el "ahorro" por parte del capitalista, puesto que las consideraba opuestas a su propia teoría de la explotación, según la cual el capitalista tiene que decidir meramente que cantidad de la plusvalía que ha ganado empleará para obtener nuevas ganancias. La decisión del capitalista acerca de estas proporciones no es la misma, pensaba, en las diferentes

fases del desarrollo capitalista. En las primeras fases lo general es la restricción del consumo; en las siguientes, la tendencia es a gozar de más ingreso. En todo caso, siempre hay un conflicto en la mente del capitalista entre el deseo de acumulación y el de aumentar el consumo.[42]

La cuota de plusvalía y la productividad del trabajo son otros factores que determinan el grado de acumulación. La primera es el principal determinante de la masa total de plusvalía. Y las jornadas más largas, el uso más intensivo de la fuerza de trabajo y la reducción de los salarios son otros tantos medios por los cuales pueden aumentarse las posibilidades de la explotación. Estas posibilidades también aumentan con los aumentos de la productividad del trabajo. Las mejoras de dicha productividad aumentan la masa de productos en que se incorpora una cantidad dada de valor (y de pluvalía). La producción excedente, o plusproducto, aumenta, y el consumo del capitalista puede aumentar sin que sea obstáculo para la acumulación. La fuerza de trabajo también se hace más barata, y la misma cantidad de capital variable puede poner en movimiento más fuerza de trabajo. Los medios de producción también han aumentado, y la acumulación puede proseguir con más rapidez que antes.[43]

¿Cuáles son los resultados de la acumulación? Marx los describe en su famosa ley general de la acumulación capitalista. El factor más importante de la acumulación progresiva es la composición orgánica del capital. La acumulación tiene que implicar un aumento absoluto del capital variable. Si suponemos que la composición orgánica del capital permanece constante, la acumulación implicará un aumento en la demanda de fuerza de trabajo. El aumento de la demanda puede algunas veces superar al aumento de la oferta y hacer subir los salarios; pero lo importante es que el aumento de la reproducción, o sea la acumulación, implica un aumento de trabajadores y un aumento del número o "magnitud" de los capitalistas. En la situación supuesta (composición orgánica del capital constante), Marx se vio obligado a admitir que la acumulación beneficiaba en alguna medida a la clase obrera.

Pero la situación, decía Marx, no puede seguir subsistiendo. El aumento de la productividad del trabajo es uno de los medios más poderosos de acumulación. El aumento de la productividad es el aumento de los medios materiales de producción en los

[42] *Ibid.*, vol. I, pp. 498 *ss.*
[43] *Ibid.*, pp. 505 *ss.*

cuales puede emplearse una cantidad dada de fuerza humana de trabajo. Una parte del aumento de los medios de producción es una causa, y la otra una consecuencia, del aumento de la productividad. El aumento de la productividad implica un cambio en la composición técnica del capital, cambio que va acompañado de otro en su composición orgánica. El capital variable disminuye relativamente a medida que la acumulación progresa. Otra consecuencia de la acumulación que se sigue de la anterior es la concentración del capital. La competencia obliga a los capitalistas a abaratar sus productos, lo cual implica mayor productividad y mayor capital. La acumulación va de la mano con la eliminación de los pequeños capitalistas. El gran capital dirige un número cada vez mayor de ramas de la producción. El desarrollo de las compañías por acciones, de la banca y de las facilidades del crédito estimula la concentración y le permite avanzar con rapidez mucho mayor de la que, en otro caso, le sería posible.

La disminución relativa del capital variable tiene por consecuencia la creación de lo que Marx llamó el "ejército industrial de reserva". La acumulación y la concentración implican, a la vez, un aumento absoluto y una disminución relativa del capital variable. Esto requiere cierta elasticidad en la magnitud de la población trabajadora. La población tiene que crecer para ir al paso de la acumulación; pero a medida que las diferentes ramas de la producción adoptan métodos perfeccionados y reducen así relativamente su capital variable, su demanda de fuerza de trabajo sufriría una disminución relativa. Se da una sobrepoblación relativa. Estas constantes fluctuaciones de la demanda de fuerza de trabajo traen consigo la creación de un depósito de reserva del cual puede sacarse fuerza de trabajo cuando se necesite. La magnitud relativa de este ejército de reserva aumenta a medida que el capitalismo se desarrolla, y está disponible siempre que se le necesite. Ejerce presión sobre los salarios en los tiempos en que hay poca demanda de fuerza de trabajo, y evita que suban con exceso cuando aumenta la demanda de dicha fuerza. Esta función es particularmente importante en los altibajos de la actividad capitalista que constituyen las crisis.

Esta sobrepoblación relativa se pone de manifiesto, según Marx, en la fluctuante ocupación que ofrece la industria, en la relación entre la industria y la agricultura, en la existencia de una gran masa de trabajadores eventuales y en la clase "olvidada" de los indigentes. Cuanto más alto es el grado del desarrollo capitalista, mayor es la riqueza de la sociedad y mayor es el ejército industrial de reserva en todas sus ramas en relación con la población obrera

total. Tal es "la ley general de la acumulación capitalista": significa que cuanto mayor es el volumen de los medios de producción que la sociedad posee y cuanto mayor es la capacidad productiva, más precarias son las condiciones de existencia de la clase trabajadora. Para Marx, dicha ley revela el antagonismo fundamental inherente a la producción capitalista. El capital se acumula, la riqueza aumenta y se concentra en menor número de manos, pero, sobre todo, en el campo del capitalismo hay también una acumulación de miseria.[44] Ésta es la famosa ley de la "miseria creciente" de la clase trabajadora en el sistema capitalista.

Una consecuencia de la acumulación, la creciente composición orgánica del capital, se manifestará gradualmente en todas las ramas de la producción mediante la fuerza de la competencia. Pero como la cuota de ganancia está en relación inversa con la composición orgánica del capital, la acumulación produce una tendencia inevitable a la disminución de la cuota media de ganancia. Marx llega así a una conclusión que parece análoga a la de Ricardo. Pero mientras que la explicación que da Ricardo de la tendencia decreciente de la cuota de ganancia descansaba, en definitiva, en su creencia en la fertilidad decreciente del suelo (es decir, en un factor natural), Marx pretende deducir su teoría de las condiciones inherentes al capitalismo.[45]

La tendencia decreciente de la cuota de ganancia puede neutralizarse y retardarse mediante muchos factores, tales como el mayor grado de explotación, la reducción de los salarios por debajo del valor de la fuerza de trabajo, el abaratamiento de los materiales que forman el capital constante, el aumento del ejército industrial de reserva, el comercio exterior y una organización financiera más compleja de las empresas capitalistas. Marx examina estos puntos brevemente,[46] y algunas indicaciones se encuentran también en un fragmento de Engels que estaba escribiendo por el tiempo en que murió.[47] Pero quedó reservado a sus discípulos acometer el intento de conciliar la teoría básica de la acumulación con los hechos observados de la evolución histórica que están en violento contraste con las tendencias postuladas en dicha teoría. Volveremos sobre esto en breve. En la propia obra de Marx, esta teoría conduce a una teoría de las crisis.

[44] *Ibid.*, cap. XXIII.
[45] Marx, *op. cit.*, vol. III, parte tercera.
[46] *Ibid.*
[47] F. Engels, "Suplement to volume III of *Capital*", *Engels on Capital* (1938), pp. 94-99.

Marx estudia cómo se manifiestan estas contradicciones. El objeto de la producción capitalista es la creación de plusvalía y la transformación de una parte de ella en nuevo capital. Este proceso depende sólo de la magnitud de la población trabajadora y del grado de explotación. Pero la creación de plusvalía tiene que completarse por un proceso en el que ésta se realiza o hace efectiva. Hay que vender el producto que contiene plusvalía, y si no puede venderse todo o si sólo puede venderse a precios inferiores a los precios de producción, el proceso de explotación quedará incompleto. El capitalista no realizará su plusvalía, y hasta puede perder una parte de su capital. Las condiciones para realizar la plusvalía no son las mismas que para crearla. Aquéllas dependen sólo de la capacidad productiva de la sociedad, y éstas de capacidad de consumo y de la proporción entre los diferentes campos de la producción. Pero la capacidad de consumo de la sociedad está limitada por el incentivo de acumular, que es inevitable a causa de los cambios continuos de la productividad y de la competencia que obligan a todos los capitalistas a seguir el paso por miedo a ser eliminados de la carrera. El resultado es un aumento constante de la capacidad productiva social que implica una intensificación progresiva del conflicto entre producción y consumo, entre la creación de plusvalía y su realización.[48]

Así pues, Marx no desconocía el aspecto del subconsumo que presentan las crisis. Por otra parte, se opuso enérgicamente a la idea de que la esencia del capitalismo podía explicarse como un simple conflicto entre el consumo y la producción. Consideraba este conflicto sólo como un aspecto de las crisis y, al igual que otros aspectos, como parte de la naturaleza contradictoria de todo el sistema capitalista de producción. Esos otros aspectos eran la desproporción entre las diferentes ramas de la producción capitalista que se revela en las crisis, y la cuota decreciente de ganancia y las causas que la neutralizan.[49]

Para Marx, las crisis son soluciones violentas de toda una serie de conflictos interiores de la economía capitalista. Restablecen el equilibrio, pero su efectividad sólo es temporal. Son medios violentos para establecer una armonía precaria de la producción.

[48] Para una exposición esquemática del proceso de reproducción y acumulación, véase principalmente Marx, *El Capital,* vol. II, cap. XXI. Para un intento de estructurar todos los elementos que se encuentran en las diversas sentencias en que Marx habla de la crisis en algo que parezca una teoría coherente, véase M. Dobb, *Economía política y capitalismo,* cap. IV, México, FCE (1945).

[49] Marx, *op. cit.,* vol. III, cap. XIV.

Los procesos ordinarios de la competencia tratan de establecer el equilibrio entre el consumo y la producción en las esferas individuales de la producción, y entre las diferentes esferas de ésta. Se proponen establecer lo que Marx llama en cierto lugar un "comunismo capitalista".[50] Pero como esos procesos comprenden la acumulación, la creciente composición orgánica del capital, la baja de la tasa de ganancia y todos sus resultados mutuamente antagónicos, el establecimiento del equilibrio crea las condiciones para que se agudicen las perturbaciones de dicho equilibrio.

Marx considera las crisis como los medios más radicales para restablecer la armonía. En su esfuerzo por detener la caída de la tasa de ganancia y por estimular nuevas acumulaciones, aniquilan el valor de una parte del capital existente; pero no pueden salvar las barreras que impone el capitalismo. En la crisis se hace más impresionante el conflicto entre la capacidad productiva y las relaciones productivas que constituyen el capitalismo. "La contradicción, expresada en términos muy generales, consiste en que, de una parte, el régimen capitalista de producción tiende al desarrollo absoluto de las fuerzas productivas, prescindiendo del valor y de la plusvalía implícita en él y prescindiendo también de las condiciones sociales dentro de las que se desenvuelve la producción capitalista, mientras que, por otra parte, tiene como objetivo la conservación del valor-capital existente y su valoración hasta el máximo (es decir, la incrementación constantemente acelerada de este valor...)" [51]

El fin de la producción capitalista es la creación y la acumulación de plusvalía; los medios, la expansión continua de las fuerzas productivas de la sociedad. Los medios, según Marx, son más grandes que el fin. El capitalismo está envuelto en una contradicción insoluble.

¿Cómo ve Marx, pues, el futuro de este sistema? A medida que el capitalismo avanza en el cumplimiento de su misión histórica, consistente en desarrollar el dominio del hombre sobre la naturaleza, menos capaz es su base social de sostener su aparato productivo. La concentración del capital y el creciente carácter social del trabajo se hacen incompatibles con la continuación de la apropiación individual de la plusvalía que nace de la propiedad privada de los medios de producción. La producción capitalista trae consigo la expropiación de los productores individuales cuya propiedad privada se basaba en su propio trabajo. Pero si las

[50] Karl Marx y Friedrich Engels, *Correspondence*, p. 243.
[51] Marx, *El Capital*, vol. III, p. 247.

fuerzas productivas de la sociedad han de seguir desarrollándose, el capitalismo desaparece a su vez. La propiedad privada capitalista es expropiada, y se establece un sistema de producción basado en la propiedad común de los medios de producción.[52] Y así, al finlizar su análisis económico, vuelve Marx a su teoría sociológica, a su concepción del cambio social.

7. Apreciación crítica

No es cosa fácil formular una apreciación crítica breve de la obra que hemos resumido en las páginas precedentes. El campo que abarca la obra, que va mucho más allá de la economía propiamente dicha, la innumerable bibliografía interpretativa a que ha dado lugar, la belicosidad con que se ha propagado su mensaje y la vehemencia con que ha sido criticado, todo se combina para hacer difícil y aventurada la empresa. Lo que siempre ha hecho difícil una apreciación objetiva de la obra de Marx ha sido la casi inseparable inter-relación entre un esfuerzo de erudición y la irrefrenable intención política en la obra misma, y los usos totalmente políticos a que, en muchos casos, se la ha destinado.

El mismo Marx habría dejado a un lado la acusación de que, al usar la investigación científica para fines políticos, infringía el precepto de que la ciencia tiene que ser imparcial y de que el conocimiento debía ser buscado por sí mismo. Su filosofía le impedía admitir el aserto de que la ciencia podía ser definitivamente pura, tanto en el sentido de mantenerse divorciada de todo uso práctico como libre de toda implicación política. Su teoría era que las ciencias sociales tenían que llegar a ser un estudio tan exacto y penetrante de la sociedad como las ciencias naturales lo era de la naturaleza. Estas últimas, al dar a conocer al hombre las leyes que rigen los fenómenos naturales, le permiten dominarlos mejor; aquélla, al revelar las leyes de la sociedad, capacita al hombre para dominar el problema de las relaciones sociales.

La insistencia en una finalidad práctica difícilmente podría, por sí misma, suscitar objeciones. Aun cuando han proclamado en alta voz la "pureza" de su ciencia, los economistas nunca han negado que, a la postre, tiene una importancia práctica. Ni podía la teoría económica de Marx explicar por sí sola la hostilidad que ha suscitado. Si tomamos aisladamente elementos del sistema marxista, podremos decir que son relativamente pocos los que no

[52] *Ibid.*, vol. I, pp. 647-649.

se encuentran ya en la doctrina clásica. Ni se puede reprobar a Marx por haber querido erigir un sistema en que se integrasen al análisis económico, la filosofía política y las políticas mismas. Como hemos visto, precisamente esa integración era el rasgo distintivo de la escuela clásica. Tampoco esta finalidad es, en sí misma, contraria a los cánones de la ciencia.

Pero no hay duda que en los sectores científicos la reacción contra Marx fue, por lo general, extremadamente violenta. ¿Cómo se explica esto? La razón puede encontrarse no en los detalles de las ideas económicas de Marx, ni en los de su sociología, sino en el carácter particular de la relación que estableció entre una y otra. Quizá los economistas hubieran sido más capaces de juzgarlo con fría objetividad; pero la interpretación marxista de la teoría clásica (derivada de su seudosociología más bien que de la teoría misma) chocaba de manera tan violenta con las interpretaciones dominantes (basadas en premisas totalmente distintas) que durante mucho tiempo resultó imposible adoptar una actitud imparcial. Ya se ha reconocido que Marx puso al desnudo un conflicto inherente al clasicismo económico.

La existencia de este conflicto entre la interpretación conservadora y la radical de la doctrina clásica era muy propia para inquietar a los economistas. Marx acentuó la inquietud al llevar la doctrina clásica a una conclusión extrema y distorsionada irritando a los economistas pues los obligaba a encarar las grandes contradicciones clásicas.[53] El resultado de tal irritación fue, con frecuencia el abandono de los juicios objetivos.

Las posibilidades de apreciar seria y equilibradamente el lugar de Marx en las ciencias sociales han variado según la interacción entre el progreso de la ciencia misma y la situación social en torno. El empleo de nuevos instrumentos analíticos en la economía propiamente dicha ha proyectado nueva luz sobre los conceptos de Marx y permiten juzgar en qué medida pueden tener valor analítico; además el flujo de amplios movimientos sociales y políticos ha incrementado el interés de los economistas por las ciencias hermanas con que se mezcla la economía de Marx.

Hoy en día la posibilidad de hacer un compendio objetivo parece mayor de lo que fue durante largo tiempo, no porque se disponga de nuevo material relativo al mismo Marx, sino porque los movimientos de los últimos años, tanto teóricos como políticos, aportan un mejor y más completo marco de referencia a los

[53] G. Myrdal, *Das Politische Element in der Nationalökonomie Daktrinbildung*, pp. 123-24.

investigadores serios. Por lo que respecta a los elementos económicos de Marx, los acontecimientos de los últimos veinte años nos permiten ver en una perspectiva más amplia la relación entre el clasicismo, el marginalismo y el cuerpo actual de teoría económica general y, por consiguiente, valuar la posición de Marx, que queda a un lado de la corriente principal de ideas, pero relacionada con ella. Los otros elementos son, lo mismo que antes, los más inquietantes. No obstante, también aquí es posible tener ahora una visión más clara. Las consecuencias últimas a que puede llevar la fe política militante (que es el ingrediente más activo del marxismo) son ahora claras y están fuera de toda duda; y es posible separar más tajantemente lo afín a aportaciones reales al cuerpo de la ciencia de la sociedad de lo que debe continuar en el submundo del irracionalismo (elemento no menos poderoso, por amenazador).

En primer lugar, pues, veamos el armazón sociológico que Marx construyó con anterioridad a todo estudio económico e independientemente de él. Las dos partes principales son su interpretación de la historia y, estrechamente relacionada con ella, su teoría de las clases y de la lucha entre éstas. La primera, por lo menos en su forma más flexible (que Engels se vio cada vez más obligado a darle, de todos modos) es, explícita o implícitamente, una de las hipótesis de trabajo más ampliamente aceptadas en la investigación histórica. Naturalmente, está lejos de ser creación exclusiva de Marx, ni tiene nada de común con la opinión, explotada durante tanto tiempo, de que la ficción del "hombre económico" es una representación válida de los orígenes de la conducta humana (aunque en la teoría de las clases, de Marx, reaparece la falacia del "interés económico"). Pero las proposiciones: *a)* "las condiciones en que los hombres producen sus medios de subsistencia son sumamente poderosas y, en última instancia, el determinante aislado (aunque de ninguna manera el único) más poderoso del desarrollo de la organización social"; y *b)* "estas condiciones de producción están sujetas a ciertas leyes de desarrollo", una vez y otra han demostrado ser instrumentos valiosos de la investigación histórica.[54]

[54] Los ejemplos son sumamente numerosos, y pueden bastar tres (muy diferentes entre sí) para hacer ver cómo en manos de grandes pensadores el "factor económico" encuentra su aplicación correcta y más fructífera: J. E. Cairnes, *The Slawe Power: its character, areer and probable desings* (1862); A. de Tocqueville, *L'Ancien Régime et la Revolution* (1856); y, finalmente, una obra norteamericana contemporánea mucho menos conocida, infortunadamente, de lo que merece: W. P. Webb, *The Great Plains* (1936). Libre de todo "tin-

Tampoco es difícil encontrar muchos hombres de ciencia que admitirían como hipótesis de trabajo extremadamente útil la proposición de que dichas condiciones de producción ejercen también influencia poderosa sobre el cuerpo de ideas, etc., que forman la estructura ideológica de la sociedad, sobre todo en aquella parte de ella relacionada con la sustancia misma de la producción, es decir, la economía. La mala voluntad que ha llegado a proyectarse sobre estas proposiciones debe reservarse en justicia a las formulaciones extremosas y unilaterales de las mismas que se encuentran en la obra de Marx, y que fueron indispensables, sobre todo a sus seguidores, interesados primordialmente en formular artículos de fe indiscutibles e instrumentos de propaganda política. Para que sea valiosa en la investigación histórica, hay que consentir en esta teoría un proceso de interacción. Además, hay que admitir que la historia de las ideas, instituciones e ideologías muestra ejemplos notables de longevidad, a pesar de los cambios radicales de la mayor parte de las características del proceso social de producción. Por lo tanto, más allá de las relaciones más manifiestas y, particularmente, si se toma un espacio de tiempo suficientemente largo, el asunto de la especulación necesariamente se traslada a las "condiciones del hombre" y se aleja de "las condiciones sociales de la producción". Aunque éste es un punto de vista que Marx no habría admitido, por lo menos después de haber cumplido —digamos— los treinta años.

No es tampoco una teoría de las clases sin algo de respetabilidad como instrumento analítico. La mayor parte del saber histórico y sociológico más valioso utiliza considerablemente la noción de clases o grupos sociales y económicos diferentes con intereses antagónicos y muestra cómo las rivalidades entre dichas clases constituyen el resorte más poderoso de los cambios sociales. Lo importante en toda teoría, incluso la de Marx, es cómo se definen las clases y cómo se relaciona esa definición con los intereses que se supone que mueven a esas clases. La definición de Marx —en términos de la propiedad de los medios de producción— no carece de valor en cuanto descripción de *algunas* características importantes de *algunas* sociedades. Pero se ha demostrado que es seriamente deficiente para ser considerada como la única definición importante; y esa deficiencia llega a ser absolutamente destructora del patrón postulado cuando entran en consideración

te" político y de ningún modo basada en proposiciones característicamente marxistas, esta obra da una explicación muy instructiva del desarrollo del Suroeste norteamericano en relación, en gran parte, con las condiciones económicas del área.

sociedades modernas muy complejas. Además, se encuentra poco en Marx, si es que se encuentra algo, que permita explicar las fluctuaciones efectivas de la distribución de los individuos, las familias y los grupos en las clases sociales que él ha postulado. En otras palabras, aunque su definición puede ser una abstracción interesante, si bien anticuada y, por lo tanto, desorientadora en muchos casos para describir una estratificación en clases que surgió en algún período histórico, por ejemplo, en los primeros tiempos del capitalismo industrial, no dice cómo los miembros de esas clases abstractas han sido reclutados y cómo continúan los procesos de reclutamiento y expulsión.

En este punto es donde se manifiesta la otra deficiencia importante del esquema marxista. No basta que la abstracción "clase" se base en características distintivas que tienen una importancia especial, también es esencial que las clases actúen de acuerdo con intereses que son uniformemente percibidos, y percibidos de una manera que corresponda a los papeles que el autor les ha asignado. En Marx, esta segunda condición es postulada más bien que probada: se dan por descontados el antagonismo entre las clases y la solidaridad entre los individuos de cada una de ellas (lo cual lleva a la "conciencia de clase"); aunque después se hace el intento de darles un fundamento económico mediante la teoría de la plusvalía. Es evidente que había alguna fuerza en estos postulados, en relación con las condiciones de la industria a mediados del siglo XIX, lo cual explica, sin duda, el grado con que fueron aceptados como doctrinas para la acción política. Pero en la forma precisa en que fueron expresados han perdido gran parte de su fuerza inicial mientras que como categorías científicas resultan, por lo menos, sumamente inadecuadas cuando se consideran comunidades industriales complejas. Esto resulta particularmente evidente, como veremos en seguida, en relación con la teoría de la "miseria creciente" de la clase trabajadora.

La apreciación de la parte económica de la obra de Marx es más fácil, y toda la historia de las ideas económicas posteriores a Marx, que veremos en las páginas siguientes de este libro, sirve para revelar los límites de sus teorías. Digamos de una vez que el complejo de teoremas económicos fundamentales: la teoría del valor-trabajo y la de la plusvalía, así como las del capital, de la competencia (con la doctrina aliada de la relación entre valor y precios), del desarrollo del capitalismo incluyendo la tendencia decreciente de la cuota de ganancia, y la de la concentración y las crisis, contienen cierto grado de coherencia lógica interna, en realidad probablmente más alto que el de todas las escuelas pos-

clásicas de aquel tiempo. Esto no quiere decir que no haya en ellos alguna debilidad lógica. Así por ejemplo, la teoría del valor de la fuerza de trabajo, al carecer de la formulación extrema de los salarios como costo de la subsistencia que se encuentra en la llamada "ley de bronce", y de una teoría de la población del tipo de la de Malthus como substrato, no podía subsistir por sí misma como explicación del modo en que los salarios son determinados en cualquier momento ni de su tendencia histórica. Estas debilidades teóricas pasan a la teoría de la plusvalía y a su desarrollo en el tiempo como resultado de la competencia y de las mejoras e innovaciones técnicas. El papel de la productividad creciente, la relación entre los móviles y las acciones del capitalista individual (la "firma" en la terminología marshalliana posterior) con la industria o con toda la economía no están satisfactoriamente explicados. Ni hay en Marx, aunque resulte paradójico, una teoría satisfactoria del capital. La distinción entre capital constante y capital variable se deduce, desde luego, con rigurosa lógica de la teoría de la plusvalía. Fue un instrumento sumamente útil comparado con los que habían forjado sus predecesores; y la teoría de la creciente composición orgánica del capital (juntamente con la de la concentración industrial) han sido calificadas con justicia de anticipaciones brillantes. Pero la estructura entera no equivale a una teoría adecuada que relacione los salarios, el capital, las ganancias y el interés ya en condiciones estacionarias o mediante la introducción de elementos dinámicos, evolucionando en el tiempo. Quiza no sea ésta una crítica que pueda hacérsele con justicia a Marx: la materia tuvo que esperar decenios, si no generaciones, para que se diera un progreso que superase el análisis elemental de Ricardo; y, en la actualidad, sigue siendo la parte menos redondeada de la teoría económica general.

Las debilidades de las partes dinámicas de la teoría de Marx se manifiestan con particular claridad en la doctrina de la "miseria creciente" de la clase trabajadora. Basada en el dudoso recurso del "ejército industrial de reserva" que había tomado, prácticamente sin ninguna modificación, del extremoso ejemplo de Ricardo (su famosa "caja fuerte") acerca de los efectos de la introducción en una empresa de maquinaria que ahorra trabajo, la doctrina ha chocado con los hechos más inflexiblemente contradictorios. Los posteriores intentos de los discípulos de Marx, ante las mejoras no soñadas del nivel de vida de la clase trabajadora, de hacer la teoría aplicable a la posición económica relativa, y no a la absoluta, de dicha clase, han sido inútiles para reforzarla teóricamente y para adaptarla mejor a los hechos observados. De

ahí que los seguidores de Marx de última hora se hayan visto obligados a introducir complicaciones crecientes formulando una teoría de la explotación colonial que explica al mismo tiempo, según se pretende, cómo se retrasa la disminución de la cuota de ganancia (con lo que se pospone la quiebra definitiva) y cómo puede aliviarse —temporalmente— la tendencia a la miseria creciente de la clase obrera. Detenernos a analizar estas teorías nos alejaría del tema que ahora nos ocupa. Podemos señalar, simplemente, que no sólo los hechos observados no las apoyan más de lo que apoyaron a la primera versión, sino que también es cierto que estas complicaciones llevan a toda la doctrina a otro campo totalmente diferente en el que casi todo lo que es esencial en la doctrina básica de Marx, principalmente la teoría de la lucha de clases, sufre daños irreparables.

En la teoría de las crisis, Marx hizo, indudablemente, aportaciones de gran importancia que los economistas pudieron haber seguido en general ventajosamente antes de lo que lo hicieron. Por ejemplo, mucho de lo que aparece en la obra de Marx sobre evaluación cuantitativa real y descripción del proceso de las fluctuaciones de la actividad económica, puede clasificarse al lado de los logros de los iniciadores de la materia. También en formulaciones teóricas, particularmente en lo que se refiere a las relaciones entre consumo y acumulación y entre ganancias y valores de capital, hay muchas ideas individuales que muy bien pudieron haber sido adoptadas por otros. Entre ellas y ciertas teorías modernas se han encontrado[65] analogías.

En cuanto a la teoría del valor-trabajo, núcleo y centro de la teoría económica marxista, por el resumen que aquí hemos dado de ella se verá suficientemente claro que representa la culminación lógica de un elemento de la doctrina clásica cuyos antecedentes se remontan a Aristóteles. Podría intentarse (y se ha intentado) representarla también como una expresión posible de la teoría más "ortodoxa" del valor, o sea la de los precios relativos, del tipo de la que el mismo Ricardo parece haber adoptado hacia el final de su vida. Y entonces puede demostrarse que, sobre esa base, la teoría del valor-trabajo no es más que una teoría muy anticuada de los precios en las condiciones muy determinadas de un equilibrio estacionario dentro de una competencia perfecta. Por lo tanto, es inadecuada como teoría general, aun cuando sea completamente satisfactoria desde el punto de vista lógico para las condiciones postuladas. Pero es indudable que Marx no quiso

[65] Por ejemplo, J. Robinson, "Marx on Unemployment", *Economic Journal*, junio-septiembre, 1941.

escribir una teoría de precios relativos y, por consiguiente, no tiene derecho al beneficio de la duda en esta controversia. Su investigación de la "sustancia" y la "cuasa" del valor (aun despojada de toda connotación metafísica o ética) se concibió para descubrir la manera como la producción (y todo cuanto según Marx estaba determinado por ella) se organiza en ciertas circunstancias sociales específicas. En este sentido, sin embargo, debe estar claro que la teoría no es otra cosa que *a*) la fórmula original de Smith, según la cual el trabajo es la fuente del fondo que originalmente proporciona todos los medios de subsistencia (es decir, lo que el mismo Marx habría llamado una verdad "universal"); *b*) una afirmación de que el valor de cambio en cuanto fenómeno económico sólo puede surgir cuando existe una economía de cambio con las condiciones sociales y legales apropiadas para ello, y *c*) que en dicha economía el valor de cambio (o sea el mecanismo del precio), más que alguna forma de "planificación central", determina cómo se organizará la producción. De aquí que se sigue también que el concepto básico del plusproducto o plusvalía significa simplemente que el trabajo humano es capaz de arrancarle a la naturaleza más que los meros medios para la subsistencia humana; que todo el progreso (y la civilización misma) depende de la magnitud de ese excedente; y que la división de dicho excedente entre el consumo y la acumulación y entre varios miembros (o "clases") de la comunidad es un problema económico central que determina, en gran medida, el desarrollo de la economía misma.

Formuladas así, no es necesario, y en realidad ni siquiera posible, oponerse a alguna de estas proposiciones, ni es preciso denigrar la aportación que hicieron al progreso de la toma de conciencia de sí misma operada por la economía.[56] Pero, fuera de eso, no contribuyen en nada a nuestro conocimiento del proceso

[56] Sin embargo, hay que decir, en justicia, que el mérito de haber formulado estas proposiciones básicas que señalan la emergencia de la economía de su fase pre-científica, pertenece a Smith y a Ricardo. El entusiasmo que acompañó a su redescubrimiento por Marx es, quizá, una experiencia típica del autodidacta. Es interesante pensar en lo que habría ocurrido si la economía hubiera seguido ocupándose, como lo hizo con los clásicos, de los probelmas de los agregados del proceso económico (sin la seudo-sociología marxista, naturalmente). Sin embargo, como veremos en los capítulos siguientes, la ciencia tuvo que pasar por un largo período de preocupación en cuanto al mecanismo de determinación del precio (forjando, en ese proceso, algunos instrumentos analíticos de valor inestimable) antes de poder volver fructuosamente a los grandes problemas del equilibrio de la economía en su conjunto.

económico. Finalmente, Marx se mostró incapaz de forjar otros instrumentos para tratar los fenómenos cada vez más complejos de una economía moderna. Así, todo su sistema se ha revelado como esencialmente estéril. Sus seguidores no han hecho a la economía ninguna aportación de cierta importancia. Pero el problema principal del marxismo surge, no en relación con los conceptos económicos básicos mismos, sino en cuanto al uso a que los destina Marx para los fines de su dinámica económica y de su fe política. No obstante, es importante, para apreciar justamente la obra de Marx, comprender que estos elementos dinámicos y políticos no son inherentes a los mismos conceptos económicos primitivos sino que se derivan de un postulado sociológico: la teoría marxista de la lucha de clases. No hay conexión lógica entre ambas cosas.

Por razones metodológicas generales no se necesita rechazar como necesariamente ilegítimo, ni posiblemente infructuoso, el intento de combinar principios sociológicos o doctrinas sobre la evolución histórica con los teoremas producidos por el análisis económico "puro". Lo que, sin embargo, es completamente inaceptable, aun desde un punto de vista estrictamente lógico, es la transferencia ilegítima de un campo al otro que el sistema marxista hace de postulados no demostrados y cuyos silogismos utiliza como racionalizaciones de lo que antes se había postulado. No obstante, es precisamente esta combinación absolutamente ilegítima de dos órdenes dispares de ideas y de métodos de análisis lo que ha constituido la especial fascinación del sistema y lo ha hecho tan curiosamente impenetrable a la crítica de la lógica corriente. Esto es lo que hace de un análisis económico anticuado, de una provechosa hipótesis de trabajo en la investigación histórica (aunque se la deba emplear con la mayor cautela) y de una sociología muy de aficionado, una *Weltanschuung* muy amplia y muy intransigente. Esta combinación es la que, en definitiva, hace que la herencia de Marx no se diferencie, así en esterilidad científica como en horror político, de la de los románticos.

No puede negarse que hay cierta audacia grandiosa en el método; ni es difícil ver por qué la teoría ha ejercido influencia tan dilatada y poderosa, dados los elementos individuales de verdad parcial que se encuentran tanto en la sociología como en la economía, dado el modo como fueron fundidos en uno en el fuego de una *saeva indignatio* sobre los males de la sociedad y al mismo tiempo relacionado con una visión del futuro. Pues, como quiera que se vea cada una de las partes individuales al microscopio del análisis científico la amalgama es algo completamente diferente de la suma de esas partes: tiene todos los atributos de una fe

militante y, sobre todo, posee la peculiar característica de combinar la acción de fuerzas sobrehumanas (que se supone producen inevitablemente un destino) con la necesidad de ciertas creencias y comportamiento individuales para lograr la salvación. Es ocioso especular, como algunos lo han hecho, si Marx buscó intencionalmente este resultado, o si jugó el papel del aprendiz de brujo. Pero, en este caso, resulta especialmente adecuada la sentencia bíblica "por sus frutos los conoceréis"; lo cierto es que, a pesar de su insistencia en el carácter científico de su sistema, Marx legó a la posteridad, no una ciencia política o económica, sino una idolatría política. A pesar de su erudición, a pesar de la tradición de racionalismo con que empezó sus estudios, Marx ha dejado tras sí un legado irracional, o más bien antirracional, en realidad. Por consiguiente, su viabilidad ha sido afectada sólo parcialmente por los argumentos puramente lógicos. A sus discípulos —y parece que a él mismo, a medida que iba envejeciendo— ese legado parecía ofrecerles a la vez la explicación de todos los problemas sociales más desconcertantes. Pero, en definitiva, su economía descansaba sobre argumentos que hay que considerar esencialmente tautológicos y, por lo tanto, resultó incapaz de todo desarrollo ulterior en un sentido científico. Verdaderamente, es significativo que el desarrollo habido haya huido de los concienzudos métodos de la investigación económica (estadístico y deductivo) que aún el mismo Marx había empleado al principio, y se haya inspirado en la fantasmagoría del "materialismo dialéctico".[57] Por consiguiente, bien podríamos ponerle como epitafio estas palabras, aplicadas primeramente por un gran escritor a otras formas de antirracionalismo: "...siempre que es creída y practicada la doctrina de la salvación exclusiva, se formarán en torno de ella hábitos mentales diametralmente opuestos al espíritu de investigación y absolutamente incompatibles con el progreso humano. La indiferencia a la verdad, un espíritu de credulidad ciega y al mismo tiempo voluntariosa, recibirá estímulos que multiplicarán las ficciones de toda clase, asociará a la investigación las ideas de peligro y pecado, hará que los hombres reputen por cosa impía la imparcialidad de juicio y el estudio que son el alma misma de la verdad, y castrará así sus facultades hasta producir un embotamiento general en todos los individuos".[58]

[57] Del cual pueden considerarse descendientes grotescos y monstruosos, pero de ningún modo increíbles, el "newspeak" y el "doublethink" de la pesadilla de que habla George Orwell.

[58] W. E. H. Lecky, *History of the Rise and Influence of the Spirit of Rationalism in Europe* (Nueva York, 1876), vol. I, p. 404.

VII. LA TRANSICIÓN

1. La herencia clásica

En este capítulo nos proponemos estudiar los principales escritores e ideas del período de transición comprendido entre los primeros clásicos y el nacimiento de la economía contemporánea en el último cuarto del siglo XIX. Concedemos la mayor importancia a las tendencias, y no a las aportaciones individuales, de suerte que tratamos con suma brevedad a muchos escritores y a otros los omitimos del todo.

En los dos capítulos anteriores estudiamos las actitudes romántica, crítica y revolucionaria hacia la economía política clásica. La primera no fue una amenaza seria; la última fue más formidable. Tal como la formularon los socialistas ingleses y Marx, basada como estaba en los postulados clásicos, asumió una forma peligrosa para la aceptación continuada de las conclusiones clásicas. Marx podía pretender, y así lo hizo, hallarse en la línea directa de descendencia de Smith y Ricardo. Tenía argumentos admisibles para afirmar que había tomado la esencia de ambos, que había evitado únicamente sus errores y confusiones, y que había llevado su análisis a su conclusión lógica. Esta conclusión era hostil al sistema capitalista, si bien, como hemos visto, no brotaba del análisis económico mismo, ni era tampoco resultado inevitable de la teoría de la historia que rodeaba a dicho análisis. Además, en sus consecuencias, no era diferente de la escuela romántica.

Pero al mismo tiempo se desarrolló un movimiento teórico que, arrancando de los clásicos, tomó un rumbo opuesto. Este movimiento criticó la teoría clásica en algunas de sus partes y procedió a un nuevo análisis teórico que proporcionó una base más firme a las principales conclusiones políticas y prácticas del clasicismo. Fue labor de este movimiento mostrar a los críticos como culpables de un abuso de la teoría clásica o, por lo menos, de intrepretarla erróneamente. El clasicismo tenía que convertirse en la base de una nueva tendencia. En realidad, la teoría clásica contenía muchos elementos que contradecían a los que los críticos habían tomado por punto de partida. No se necesitaba sino tomar estos elementos y desarollar sus implicaciones. La teoría resultante podía pretender, pues, no ser otra cosa que lo que Smith y Ricardo habían buscado y que no habían podido alcanzar.

El camino que siguió este movimiento durante el siglo XIX no

fue, en modo alguno, fácil. Asumió diversas formas (sobre todo en los distintos países), y hasta finales del siglo no se constituyó un cuerpo de doctrinas que, con muchas diferencias secundarias, ha dominado el pensamiento y la enseñanza económicos hasta el presente. Las páginas que siguen son un examen de los cincuenta años que siguieron a los *Principios* de Ricardo y que, vistos retrospectivamente, parecen un período de transición.

No obstante la crítica que se le hizo al sistema clásico, desde derecha e izquierda, reinó durante mucho tiempo en su país de origen. En Inglaterra se consideraba sacrosanto el legado de Ricardo, y en 1848 John Stuart Mill se consideraba todavía, en materias teóricas, poco más que un exponente del ricardismo puro. Para apreciar correctamente las razones de la supremacía del clasicismo, su expansión y su decadencia, es necesario distinguir cuidadosamente entre su contenido teórico y su contenido político. Una vez establecida esta distinción, bastará una ojeada al escenario ideológico y político de Inglaterra en la primera mitad del siglo para hacer ver que el clacisismo fue aceptado tanto por su análisis de la estructura económica, como por la teoría de la política económica que contenía. La solidez de sus argumentos en favor del *laissez faire,* más que el análisis puramente teórico en que descansaban aquellos argumentos, es lo que le valió a la escuela clásica la autoridad de que gozaba.

La teoría de Ricardo había llegado a ser algo así como una institución. Con frecuencia aparecía recogida en libros de texto secos y dogmáticos, y se la popularizaba en folletos, artículos y cuentos que apuntaban a una moraleja económica. James Mill y McCulloch, los primeros y más fieles discípulos de Ricardo, atestiguan el hecho de que ya se había perdido gran parte del vigor de la especulación económica. Con frecuencia se repiten mecanicamente las palabras del maestro, y si es verdad que eliminaron sus ambigüedades, también lo es que desapareció su brillantez. En las manos de los discípulos, las teorías de Ricardo se habían convertido en "la fe de una secta".[1] Tanto el viejo Mill como McCulloch, toman como su "materia prima, no la realidad, sino la nueva forma teórica en que el maestro la había compendiado".[2] Por lo tanto, sus escritos tienen relativamente poco interés teórico. En ellos, las inconsecuencias y las confusiones de Ricardo se re-

[1] E. Halévy, *The Growth of Philosophic Radicalism* (1928), p. 343.
[2] Marx, *Theorien über den Mehrwert,* vol. III, p. 94. [*Historia crítica de la teoría de la plusvalía,* trad. de W. Roces, México, FCE (1945).]

piten, se glosan o pasan por alto. Su principal función, aparte de la mera exposición popular de las doctrinas de Ricardo, consistió en defender la teoría ricardiana del valor contra los críticos que le habían imputado sus contradicciones. Más adelante, en este mismo capítulo, veremos que su defensa fue inútil. Cuando John Stuart Mill exponía una pobre versión de Ricardo, ya existía —tanto en Inglaterra como en otras partes— una teoría del valor que no tenía sino una relación muy atenuada con la de los clásicos.

Pero aquellos precursores de una nueva teoría económica no perturbaron gravemente la armonía de la economía post-ricardiana en aquel aspecto de ella que era el único importante para el mundo de los negocios, o sea la filosofía política que le servía de base. La desintegración de la estructura teórica ricardiana fue acompañada por el triunfo total del liberalismo. Ningún país ni ninguna esfera de ideas o de acción se vieron libres de su influencia.

La práctica política, sobre todo, parecía estar dando expresión a las partes más importantes de la doctrina liberal, y la economía política, aunque dividida todavía entre las interpretaciones conservadora e igualitaria, pretendía tener un origen utilitarista. Durante la primera y más larga parte de nuestro período de transición, el conflicto entre esas dos tendencias dentro del liberalismo tenía todavía poca importancia. La posición exacta de los economistas ante dichas tendencias es asunto discutible. Había, sin duda, diferencias considerables de opinión acerca de problemas específicos de política económica. Sin duda también, algunos economistas habían rebasado los estrechos confines del *laissez faire* doctrinario. Pero los intentos de calificar toda la escuela post-ricardiana como reformadores sociales, cuyo interés en el *laissez faire* era sólo el de los adversarios de los monopolios y los privilegios, en general no han tenido éxito.

James Mill, McCulloch y otros, ciertamente eran enemigos de los abusos de los monopolios, y hubieran expresado preocupación si hubieran visto en su tiempo todas las posibilidades de los mismos. Senior se opuso terminantemente a algunos de los intentos por dominar el mercado que tuvo ocasión de observar. También es verdad que algunos discípulos ingleses del clasicismo creían en una sociedad "distributista", en un liberalismo que admitía la propiedad privada, pero que quería que el estado tomase medidas positivas para resguardar la competencia y garantizar la igualdad de oportunidades. Pero es innegable que los ataques más acres de los economistas estaban reservados para las asociaciones de trabajadores, que estaban creando "monopolios", y para el estado cuan-

do intervenía, con la legislación social, en el libre juego de las fuerzas económicas. Los intereses capitalistas eran tratados con más benevolencia. Ésta es la fuerte impresión general que deja el estudio de los escritores de aquel tiempo; y fue entonces cuando la economía, no del todo injustamente, adquirió su mala fama de ser la racionalización de una apología de las malas condiciones en que se veía obligada a vivir la inmensa mayoría de la población.[8]

Debe recordarse, además, que en Inglaterra podía demostrarse que las virtudes del liberalismo económico tenían una base sólida en los hechos de la economía. La oposición a toda restricción de la competencia, que descansaba ella misma sobre un monopolio efectivo del mercado mundial, podía apoyarse, con éxito en las grandes leyes económicas de la escuela clásica. Todo el mundo convenía en que el supremo objetivo de un gobierno prudente era la mayor felicidad para el mayor número. En la economía inglesa, que crecía constantemente, también podía sostenerse sin miedo a ser contradicho que la empresa individual y la competencia libre eran los medios mejores para conseguir aquel fin. Para destruir la oposición podían usarse una teoría bien trabada e innumerables ejemplos prácticos.

Ningún economista inglés distinguido volvió a hablar de la mano invisible; pero durante cincuenta años por lo menos, ningún economista que no fuera socialista, o por lo menos un reformador social, negó la conveniencia, por lo menos en la esfera de la producción, de la libertad en el sentido de competencia sin restricciones. Ricardo había manifestado ciertas dudas acerca de los efectos de tal libertad en la esfera de la distribución; pero no se permitió que la sombra que proyectaba sobre el futuro de la clase trabajadora fuera obstáculo para la fe en la armonía definitiva de los intereses que todos los liberales conservaban. Ya no era una armonía providencial; en realidad surge aquí y allá la sospecha de que es una armonía sólo para las clases ricas. Pero la evolución que intensificó la oposición socialista hizo también de Inglaterra la fábrica del mundo; y un optimismo moderado basado en la expansión económica pudo sobrevivir a los años hambrientos de la década de los cuarenta. Hasta los últimos años de John Stuart Mill no ganó el movimiento de la clase obrera sus primeros adeptos en el campo liberal y obligó al liberalismo a revisar muchas de sus doctrinas.

[8] Véase L. Robbins, *The Theory of Economic Policy* (1952) para una excelente defensa del clasicismo.

Como hemos visto, las circunstancias históricas particulares que dieron al liberalismo inglés cierto atractivo universal, que lo hicieron realista y pronto a transigir en caso necesario, no se repitieron en ninguna otra parte. En Francia, el surgimiento del capitalismo se caracteriza desde un principio por una fuerte corriente crítica que se alimenta del recuerdo reciente de la Revolución. El proteccionismo de los románticos y, mucho más aún, el socialismo de la Revolución eran corrientes tan poderosas, que el liberalismo económico tuvo desde un principio que ser más intransigente y menos realista que lo había sido en su país natal. Podemos recordar que la ley del mercado, conclusión verdadera y, sin embargo, no siempre útil de la teoría clásica, recibió su formulación más dogmática y árida en Francia y no en Inglaterra. Y el deseo de perfección y de coherencia que había llevado a Say a expurgar a Smith encontró su plena expresión en la resurrección de la armonía providencial operada por Bastiat; el optimismo característico de su obra no tiene los sólidos cimientos del clasicismo inglés, ni su campaña en pro de la libertad de comercio la firme base práctica que había dado el éxito a Cobden y a Bright. Los absurdos a que redujo todos los intentos proteccionistas pueden hacer las delicias de los liberales del presente, exasperados por los excesos del nacionalismo económico contemporáneo, pero su influencia en la política económica de la Francia de Bastiat fue mínima.

Sólo en otro ambiente pudo la fe absoluta de los primeros clásicos en el progreso infinito y en la armonía natural manifestarse con toda la intransigencia de un Bastiat y seguir teniendo, sin embargo, un fundamento realista. Pero es significativo que Henry C. Carey, el apóstol norteamericano del optimismo, fuese también un proteccionista decidido. Carey y Adam Smith, Bastiat y Ricardo: evidentemente, a las doctrinas económicas de la escuela clásica se las podía hacer significar muchas cosas diferentes.

En cuanto a Alemania, ya hemos señalado (cap. v) algunas de las condiciones que crearon un suelo desfavorable para el liberalismo económico. En efecto, aunque el movimiento romántico perdió rápidamente su fuerza y no persistió sino como una turbia corriente de antirracionalismo, no lo reemplazó el ricardismo. No volvió a intentarse obstaculizar la inevitable victoria del liberalismo. Pero List y los románticos, las exigencias de la unidad nacional, la tradición de gobierno autoritario y, por debajo de todo eso, la debilidad de la industria alemana frente a la de sus rivales, hicieron imposible que el liberalismo económico se convirtiera en la doctrina ortodoxa. La primera aportación sustancial y original

del pensamiento económico alemán tuvo un carácter diferente. Aunque ya no tenga importancia por sí misma, y aunque cronológicamente esté aquí fuera de lugar, es lo mejor tratarla inmediatamente después de las otras reacciones suscitadas por el clasicismo.

2. La escuela histórica

La escuela histórica fue durante cerca de cuarenta años la que mayor influencia ejerció en los países de habla alemana. Su preponderancia data de 1843, cuando apareció el *Grundriss* de Roscher. No fue atacada con éxito hasta 1883, cuando Carl Menger publicó sus *Untersuchungen* y la desalojó de su lugar prominente. La escuela histórica representa un ejemplo notable de la dificultad que encuentra para sobrevivir la doctrina clásica pura cuando se halla ante situaciones económicas nuevas o, como en este caso, en un ambiente nacional diferente. Es interesante, además, porque contiene las mismas interpretaciones antagónicas que ya hemos encontrado en la reacción inmediata contra el clasicismo. Una de sus partes está en la línea de descendencia del romanticismo, y esto da a la escuela su tendencia anti-individualista. Pero en la época en que la escuela histórica estaba en su apogeo, el capitalismo avanzaba ya rápidamente y el *Historismus* no fue nunca, por consiguiente, anticapitalista en un sentido reaccionario. En realidad, una de sus partes representaba una crítica socialista del capitalismo, aunque nunca llegó a serlo explícitamente en Alemania. Dio nacimiento a una variedad específicamente alemana del movimiento de reforma social, el llamado *Kathedersozialismus*. Cuando su influencia pasó más tarde a otros ambientes —los Estados Unidos, de Veblen—, sus implicaciones revolucionarias tomaron un carácter más marcado. Una tendencia análoga post-ricardiana puede encontrarse en Inglaterra en la obra de Richard Jones.

Así, no debe considerarse la escuela histórica como ejemplo de tendencias teóricas esencialmente diferentes de las que ya hemos examinado en el capítulo v. Su derecho a que se le preste atención especial descansa en el hecho de que encarna esa tendencia en el campo de un problema particular de la investigación económica: su método. El interés por la historia de la economía no era en absoluto cosa nueva. Muchos teóricos habían contribuido a la erudición histórica, y algunas de las obras más importantes de la escuela clásica, *La riqueza de las naciones*, por ejemplo, se distinguieron por el uso de métodos tanto históricos como teóricos. Pero lo que hace que escritores como Roscher, Knies, Hildebrand y

Schmoller constituyan una escuela, es la importancia abrumadora que asignan a la historia en el estudio del proceso económico. Existe desacuerdo entre los historiadores del pensamiento económico acerca de la exacta clasificación de los escritores de la escuela y sobre la esencia de sus ideas. Gide y Rist, en su *Histoire des doctrines économiques*,[4] adoptan la opinión más generalmente aceptada de que la escuela histórica tuvo dos ramas, una antigua y otra nueva, la primera representada por Roscher, Knies y Hildebrand, y la segunda por Schmoller. El profesor Schumpeter, en sus *Epochen der Dogmen-und Methodengeschichte*, sostiene que la más antigua de esas escuelas no debe considerarse histórica, estrictamente hablando; la nueva, la de Schmoller, es verdaderamente histórica por su insistencia en la investigación histórica detallada y realista. Sin embargo, Menger no establece la distinción que implanta Schumpeter (a la cual volveremos en seguida). La opinión de los más decididos y célebres adversarios del *Historismus* es de considerable importancia, y sucede que está más en armonía con la exposición ya hecha aquí de los antecedentes de la escuela histórica.[5]

El primer incentivo para la formación de esta escuela procedió de fuentes relacionadas con aquellas de donde brotó el romanticismo. Menger establece una distinción entre la escuela histórica de jurisprudencia, de Savigny, con sus conclusiones políticas conservadoras, y la escuela de los historiadores políticos que enseñaron a fines del siglo XVIII y principios del XIX en Gotinga y Tubinga y se caracterizaron como liberales. A la primera —añade— pertenecen los economistas románticos (como Müller), y a la segunda, la escuela histórica.[6] Es absolutamente cierto que los miembros de la escuela histórica en economía no eran medievalistas ni reaccionarios; pero esto, como se ha alegado, puede explicarse por las etapas diferentes en que se encontraba el capitalismo. La similitud de actitudes aún subsiste.

El primer economista de la escuela histórica fue Wilhelm Roscher (1817-94). Hizo su preparación histórica y política dentro de la tradición de Gotinga. Como sus maestros, consideraba el empirismo histórico la base de toda política sensata. En 1843 publicó su *Grundriss zu Vorlesungen über die Staatswirtschaft nach geschichtlicher Methode*. En esta obra, y en sus escritos posteriores,

[4] C. Gide y C. Rist, *Histoire des doctrines économiques*, pp. 450-85.

[5] C. Menger, *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften und der politischen Oekonomie insbesondere*. Collected Works, vol. II (London School of Economics Reprint, 1933), pp. 209-31.

[6] *Ibid.*, pp. 212-13.

principalmente en *System der Volkswirtschaft*, asegura basarse en los métodos de la escuela de jurisprudencia de Savigny. A pesar de que era liberal y no quería, como Savigny, recurrir a la investigación histórica con el objeto de hallar justificación a las instituciones existentes en su evolución pasada. Roscher daba gran importancia a la necesidad de infundir espíritu histórico a la investigación económica. No llegó a rechazar el método deductivo de Ricardo, pero afirmó que el empirismo era un complemento esencial de él. No tuvo ideas completamente claras acerca de los problemas metodológicos. Unas veces produce la impresión de que propugna la mera recolección de datos históricos para que sirvan de ilustración a la materia, y por la inspiración que puedan proporcionar al estudio teórico; otras veces considera la historia tan importante, porque sólo ella puede procurar el sentido histórico que permite a los estadistas resolver acertadamente los problemas políticos. Otras veces aún, parece sugerir que la descripción de las instituciones y las circunstancias económicas agotan el campo de la economía.

Oposición al clasicismo mucho más elaborada y consistente es la que brotó de la pluma de Bruno Hildebrand (1812-78). En 1848 publicó *Die Nationalökonomie der Gegenwart und Zukunft*, en donde rechazaba explícitamente la pretensión que sustentaba la escuela clásica de haber descubierto, o en todo caso, estar buscando leyes económicas naturales válidas para todos los tiempos y todos los países. Se oponía a la idea —que en ocasiones aparece en Roscher— de que fuera posible descubrir una "fisiología" de la vida económica. También separaba —en lo que Roscher había fracasado— las cuestiones prácticas de la política económica del análisis teórico, y centraba su atención en este último. Su gran fuente de inspiración fue la filología histórica. Lo que había que estudiar —dice en un artículo programático que escribió para el primer número de su revista— es la evolución de la experiencia económica de la humanidad. La economía tiene que examinar minuciosamente el desarrollo de cada pueblo en particular y el de la humanidad en general. Tiene que producir una historia económica de la cultura, y debe trabajar en estrecha colaboración con las otras ramas de la historia y con la estadística.[7] Se habla poco en ese programa de descubrir las grandes leyes de la evolución económica que Hildebrand había propuesto anteriormente a la economía. En realidad, no produjo nunca la obra que había prometido, y en las ocasiones en que abandonó la crítica por el

[7] *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik* (1863), pp. 1-45 *ss.*

estudio especializado histórico-estadístico, parece haber dado por descontado la mayor parte de las conclusiones clásicas.

El último de los tres fundadores de la escuela, Karl Knies (1821-98), fue más preciso que sus antecesores en la formulación de las cuestiones metodológicas. Su *Die Politische Oekonomie vom Standpunkte der geschichtlichen Methode* (1853) es, ahora, menos conocido que su *Geld und Kredit.* Esta última obra, aunque contiene material histórico, ofrece muy pocas huellas de la adhesión de Knies a la escuela histórica. En la primera, sin embargo, se presenta como un adversario de la escuela clásica más decidido que Roscher y Hildebrand, a los cuales se opone también. Knies advirtió las confusiones de Roscher, y sabe que éste no vio con claridad la relación entre los campos, métodos y objetos de las diferentes ramas de la investigación económica. Objeta la aprobación modificada que Roscher da al método clásico, y hasta en Hildebrand encuentra una comprensión incompleta de la misión del *Historismus.* Pensaba que las leyes de evolución de Hildebrand eran una concesión excesiva a la teoría pura. Con una consecuencia absoluta, Knies sostiene que el estudio histórico es la única forma legítima de la economía. No puede formular leyes en el sentido en que puede decirse que lo hacen las ciencias físicas; pero puede descubrir ciertas regularidades en la secuencia real de la evolución social y sugerir analogías. El programa que propone a los economistas es evitar la afirmación de la superioridad del método histórico y producir obras que, de hecho, traten los problemas económicos desde un punto de vista histórico.

Knies mismo no actuó de acuerdo con su propio precepto. Fue Gustav Schmoller, fundador de la nueva escuela histórica, quien realmente puso en marcha un movimiento activo de investigación histórica en el campo de la economía. Es interesante advertir que, en las manos de Schmoller y de sus discípulos, el primer objetivo de la escuela histórica empezó a desaparecer. Ya no negaban la existencia de leyes de la sociedad. En una de sus últimas obras, *Grundriss der Volkswirtschaftslehre* (1904), Schmoller admite que la vida económica tiene sus leyes, pero expresaba sus dudas de que el método clásico pudiera descubrirlas. Era más que escéptico acerca de las leyes de la evolución humana y rechazaba la búsqueda de una filosofía de la historia. Lo que en realidad produjeron él y sus discípulos fue historia de la economía. Podría pensarse que esto hacía menos temible la amenaza del *Historismus* al trabajo teórico. Pero hasta la década de los ochenta, cuando ya se hablaba poco de los ambiciosos propósitos de Roscher y de Hildebrand, no comenzó la gran controversia sobre el método. Puesto que esta

controversia no se debió a los objetivos de la escuela histórica, hay que buscar sus causas en otra parte. Están estrechamente relacionadas con el nacimiento —que estudiaremos en el capítulo siguiente— de una nueva tendencia teórica que, a su vez, se relacionaba con ciertas corrientes filosóficas y lógicas. La discusión sobre el método fue más un medio por el cual trató la nueva teoría de aclarar sus propias ideas, que un ataque contra la escuela histórica. Pero hizo su aparición revistiendo esta última forma.

El *Methodenstreit*, como se le llamó, comenzó con la publicación, en 1883, de las *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften una der Politischen Oekonomie insbesondere*, de Carl Menger, y duró más de veinte años. Menger lanzó un ataque contra los objetivos de los viejos representantes del *Historismus*, y lo combinó con un estudio del método de las ciencias sociales en general. Para comprender la significación exacta de la actitud positiva de Menger, es necesario resumir los puntos principales de la crítica que la escuela histórica había formulado contra el clasicismo. Se refieren a la forma en que los economistas clásicos abordan los problemas, a su filosofía social, implícita con mucha frecuencia, a sus opiniones sobre el campo del análisis económico y a su método. La escuela histórica se oponía, en primer lugar, a la creencia en que pudieran tener validez universal las leyes económicas establecidas por el mero desarrollo de las implicaciones contenidas en unos pocos postulados. Las leyes de Smith y de Ricardo —decían— no pueden ser consideradas como absoluta y perpetuamente operantes ni en la teoría económica ni en la práctica de la política económica. Las leyes económicas, en el caso de que puedan descubrirse, deben ser consideradas esencialmente relativas y variables en el tiempo y el espacio. Las condiciones económicas están cambiando constantemente y evolucionando; las conclusiones de la teoría económica no pueden, por lo tanto, conservar su validez original.

Aunque este punto fue muchas veces expuesto de una manera exagerada por los partidarios de la escuela, contribuyó a llamar la atención hacia una diferencia importante, por lo menos de grado, entre las leyes físicas y las sociales, diferencia que ya entonces aceptaron los teóricos y que Menger expuso con claridad. Estaban de acuerdo los economistas teóricos en que aunque sus conclusiones no fueran formalmente diferentes de las de las ciencias físicas (ideales unas y otras en el sentido de que sólo tienen validez dentro de una estructura dada de circunstancias supuestas), había una diferencia importante en su relación con la realidad. Las con-

diciones en que operan las leyes físicas con mayor frecuencia; existen en la práctica; ellas y las desviaciones de ellas son fácilmente medidas, y pueden admitirse algunas divergencias respecto del ideal. Las leyes económicas operan en una realidad que contiene un número incesantemente creciente de circunstancias concretas variables de las cuales ha tenido que hacer abstracción el primer análisis. Además, dichas circunstancias concretas son difíciles o imposibles de medir, y rara vez es fácil descubrir la manera exacta en que las tendencias implícitas en las leyes económicas son modificadas en la práctica.

La crítica del método clásico está escrechamente relacionada con este primer punto. La escuela histórica se impresionó tanto con las limitaciones prácticas a que están sujetas las leyes económicas, que quiso abandonar por completo el método deductivo y reemplazarlo por el inductivo. Encontraba dificultades en distinguir entre los errores que pueden cometerse con el razonamiento deductivo, o con otro método científico cualquiera, y el lugar que la deducción correcta ocuparía en un método equilibrado de investigación. No veía que, aunque los clásicos pudieran haber sido culpables de una elección errónea de supuestos, o de conclusiones defectuosas o precipitadas de los mismos, subsistía la posibilidad de usar premisas pertinentes y una lógica impecable. No vio que los dos métodos contrastados no se excluían mutuamente y que, en efecto, habían sido empleados conjuntamente por el más grande de los clásicos. Evidentemente, pueden suscitarse serias discrepancias sobre la elección de premisas; pero en general se admite que las mismas premisas que sirven de punto de partida en el proceso deductivo tienen un origen empírico. La inducción y la deducción son interdependientes.

En el fondo de las objeciones que la escuela histórica formuló contra la deducción clásica, había un desacuerdo sobre las premisas. Los clásicos, dice Knies, y otros muchos lo han dicho después que él, partían del supuesto de que el hombre se mueve únicamente por el interés propio o egoísmo. Este supuesto no tiene base ninguna. Los móviles de la conducta humana son numerosos y complejos; aislar uno, es exponerse a llegar a conclusiones erróneas. Hay que subrayar aquí que esta objeción particular no tiene nada en común con el cargo formulado por Marx de que la escuela clásica no había sabido ver el capitalismo como una fase transitoria de la historia humana, y que había supuesto la conducta de los burgueses de su propio tiempo como típica de la humanidad en toda clase de ambientes sociales. La escuela histórica, no obstante su insistencia en el relativismo, no se planteó en serio la supervi-

vencia del sistema capitalista. Lo que le objetaba era simplemente la importancia que concedía al móvil del lucro, importancia que decía encontrar en Smith y en Ricardo. A este cargo, economistas como Menger podían replicar, y replicaron, que los clásicos no ignoraban la existencia de móviles distintos del egoísmo o interés propio. El mismo Smith se había tomado gran trabajo en estudiar y clasificar los diferentes resortes de acción. Todo lo que los clásicos habían hecho fue descartar el móvil que podía considerarse como más persistente y estudiar sus efectos. O, como afirmaban otros economistas, los clásicos habían aislado el móvil cuyas consecuencias podían observarse y medirse con más facilidad. Volveremos a ocuparnos de este argumento en relación con el nacimiento del movimiento de reforma social y al examinar ciertos problemas de la economía moderna.

La escuela histórica, por último, insistió en la unidad de la vida social, en la interrelación de los procesos sociales individuales con la concepción orgánica de la sociedad, en cuanto opuesta a la concepción mecánica. Aunque no impulsada por los motivos "totalitarios" de los románticos o de Marx, la escuela histórica fue inspirada aquí por consideraciones análogas a las del romanticismo. Empezó por sostener, como lo había hecho Adam Müller, que la vida económica social era algo más que la suma de las actividades económicas de los individuos. La sociedad, en su totalidad, tenía una existencia orgánica aparte de la de sus miembros. Esta concepción llevó a desear una disciplina muy amplia que comprendiese el organismo todo de la vida social, e implicaba la depreciación de los esfuerzos realizados por las ciencias sociales particulares. Pero esta concepción no tardó en desaparecer, y todo lo que quedó fue la importancia asignada a la interacción íntima entre las diferentes ramas de la vida social que hacen imposible el que una ciencia social sola se acerque a agotar el campo de su interés. También quedó el estímulo para la investigación histórica detallada. La escuela histórica dejó como legado un vivo deseo de conocer la realidad concreta en todas sus manifestaciones particulares a través del tiempo, y esto produjo obras valiosas; pero era un deseo que, después de todo, los teóricos más ilustrados habían comprendido y apreciado siempre.

En su tierra natal, el *Methodenstreit* desapareció por no haber suscitado controversias sobre algún punto importante. De modo tácito se admitió mutuamente que eran indispensables las dos ramas de la investigación económica, la realidad-histórica y la analítica-abstracta, aun cuando persistió la diferencia, que todavía subsiste en la actualidad, acerca de los aspectos considerados más importan-

tes. A Inglaterra también llegó una versión del *Methodenstreit*, pero en la patria de la economía política clásica la controversia no despertó nunca gran entusiasmo. En 1857 publicó Cairnes una obra metodológica titulada *The Character and Logical Method of Political Economy*, en la que exponía la importancia de la deducción. Este libro formó parte de una larga controversía entre Mill, Senior y Cairnes sobre la relación exacta entre el objeto y método de la economía y las demás ciencias. Preo esta controversia no interesa a nuestros fines presentes.

Hasta que no apareció la segunda edición de la obra de Cairnes, en 1875, la tradición metodológica clásica no fue atacada por los partidarios de la escuela histórica. En 1879 publicó Cliffe Leslie sus *Essays on Political and Moral Philosophy*, en los que encontraron expresión todos los argumentos de los alemanes. Otros autores que intentaron influir en el pensamiento económico inglés en la misma dirección fueron J. K. Ingram y W. J. Ashley; pero no lograron nunca constituir una escuela independiente, aunque el movimiento histórico ejerció gran influencia sobre algunos economistas teóricos, como Marshall, por ejemplo. Su único logro positivo fue estimular la investigación en el campo de la historia de la economía. No obstante, es de interés advertir que algunos de los exponentes ingleses del *Historismus*, particularmente Ashley, estuvieron estrechamente vinculados con el movimiento pro reforma arancelaria. Se les puede considerar representantes de una tendencia nueva de la política económica inglesa, que quizá era un reflejo de la cambiante posición de Inglaterra en los mercados del mundo.

La influencia de la escuela histórica en Francia fue menor todavía: se manifestó nuevamente como un incremento de la investigación histórica y encontró una tendencia relacionada en el acrecentamiento de los estudios sociológicos que casi siempre subrayaban el punto de vista histórico.

3. Jones

Aunque no fue contemporáneo de la escuela histórica, y ni siquiera un verdadero representante de sus teorías, conviene mencionar aquí a un economista inglés de la primera mitad del siglo XIX. A Richard Jones rara vez se le concede mucha atención en las historias de las doctrinas económicas; por lo general, se le considera como "un representante aislado del método histórico en Inglaterra du-

rante el decenio de los treinta".[8] Superficialmente, esto es cierto. Jones pedía a los economistas que prestasen más atención a las diferencias históricas entre las instituciones económicas, y expresaba la opinión de que sólo mediante estudios comparativos podrían los economistas ser consejeros de política económica. También subrayaba la relatividad de las leyes económicas; pero empleó la historia en el análisis económico de una manera mucho más radical que Roscher y Schmoller. Desgraciadamente, no pudo terminar su *magnum opus;* pero en la primera parte de la misma, que dejó acabada, están indicados con suficiente claridad los propósitos que perseguía.

En 1831 publicó Richard Jones *An Essay on the Distribution of Wealth and on the Sources of Taxation. Parte I: Renta.* Dos años después, apareció su *An Introductory Lecture on Political Economy, delivered at King's College, London, February 27, 1833. To which is added a Syllabus of a Course of Lectures on the Wages of Labour;* y, finalmente en 1852, su *Text-book of Lectures on the Political Economy of Nations.* Estas tres obras contienen la exposición explícita de las ideas del autor sobre el método del análisis económico, el uso implícito de dicho método en el estudio de ciertos problemas importantes del sistema capitalista, y una elaboración más completa de este método en el estudio más detallado de un problema particular: la renta.

En el largo prefacio a *Essay on Distribution,* Jones define su posición *vis-à-vis* de los economistas clásicos. Encuentra el origen de la economía política en el estudio de las medidas mercantilistas; advierte el gran avance que representa Smith; y manifiesta su opinión de que los problemas de la distribución todavía no habían sido tratados satisfactoriamente. El estudio de la producción —dice— ha llevado al enunciado de leyes importantes de validez universal; pero en la esfera de la distribución los economistas no han logrado más que formular opiniones mutuamente contradictorias. Condena a los fisiócratas porque habían insistido erróneamente en que la agricultura era la única fuente de un excedente del cual sacaban sus ingresos todas las clases de la sociedad. Elogia a Malthus por haber contribuido a desarrollar la teoría de la renta y, en menor medida, la teoría de la población; pero censura a Ricardo y a otros por haber erigido una superestructura falsa sobre esos cimientos. Dice Jones que Malthus hizo ver que cuando la producción capitalista ha llegado a ser la forma dominante de producción, el costo de producción de los productos agrícolas en

[8] M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics,* p. 40.

la peor tierra cultivada determinará "el precio medio del producto bruto, mientras que la diferencia de calidad en las tierras mejores mide las rentas que se obtienen de ellas".[9] Pero Ricardo había omitido la limitación, que era de carácter histórico, y dio al principio validez universal. De manera análoga, en la teoría de la población el mismo Malthus y sus discípulos habían olvidado la posibilidad de cambios importantes en los factores de que trataban y habían expuesto una visión del futuro de la sociedad que no estaba justificada.

Jones rechazaba la idea de una "disminución continua de los rendimientos de la agricultura —sus supuestos efectos sobre el progreso de la acumulación— y... la correspondiente incapacidad de la humanidad para proporcionar recursos a una población cada vez mayor".[10] Puso de manifiesto que, en realidad, las rentas eran más altas en los países en que la agricultura era muy productiva y en que vivía una población numerosa en un nivel elevado de vida, y que los países más ricos y las clases más ricas se multiplican con menos rapidez que los otros. Esta discrepancia manifiesta entre las teorías de los economistas y los hechos de la experiencia era —pensaba Jones— la causante, en gran medida, de la desconfianza acerca de la validez de las leyes económicas que se había apoderado del público. La gente empezaba a pensar que la materia de estudio de la economía política era demasiado compleja para admitir un análisis preciso.

Jones no participaba de la opinión de que fuera imposible descubrir leyes económicas de validez universal, sino que insistía únicamente en la importancia de basar dichas leyes en la experiencia. El sentido histórico y un amplio radio de observación (que entonces era posible en grado mucho mayor que en cualquier momento del pasado) tenían que ser auxiliares constantes del análisis económico. "La verdad se ha escapado no porque el estudio constante y amplio de la historia y de la situación de la humanidad no pudieran alcanzarla, aun en esta intrincada materia, sino porque los que más han sobresalido en la difusión del error, realmente se han alejado de la tarea de realizar ningún examen y han limitado las observaciones sobre las que fundaban sus razonamientos a la pequeña porción de la superficie de la tierra que les rodeaba inmediatamente."[11]

[9] R. Jones, *An Essay on the Distribution of Wealth and on the Sources of Taxation* (1831), p. VII.
[10] *Ibid.*, p. XIII.
[11] *Ibid.*, p. XXIII.

Esto suena claramente a pedir más empirismo, tal como podía haberlo hecho cualquier exponente moderado del *Historismus*. Pero el estudio de la manera como Jones seguía su propio precepto revela que abogaba por determinada forma de observación histórica. Su objeto era estudiar la acción de los principios económicos "entre conjuntos de hombres que vivieran en circunstancias diferentes".[12] Deseaba vivamente poner al desnudo la distinción entre lo que es común a todas las estructuras sociales y las diversas formas en que eso se manifiesta a consecuencia de las diferencias de estructura social. Jones distinguía las distintas formas de producción social que aparecen en el curso de la historia, y se esforzó en mostrar sus diferencias, así como su unidad. En la *Introductory Lecture* habla de la relación que existe entre producción y distribución y de las diversas estructuras económicas, en los términos siguientes: "Aunque tenga que producirse alguna riqueza antes de que pueda distribuirse, las formas y modos de distribuir el producto de sus tierras y trabajo, adoptadas en las primeras etapas del progreso de un pueblo, ejercen sobre el carácter y costumbres de las comunidades una influencia que se remonta siglos atrás...; y esta influencia debe comprenderse y tomarse en cuenta para que podamos explicar adecuadamente las diferencias existentes entre las capacidades productivas y los métodos de producción de las diferentes naciones." No es difícil descubrir los diferentes métodos de distribución. Puesto que la tierra puede producir al cultivador más de lo que necesita para su subsistencia, el excedente se lo puede apropiar otra clase. "De aquí nace la división de la sociedad en clases; y el modo como se verifica la distribución de ese excedente, la naturaleza de la clase que lo consume, es la causa primera y más influyente del carácter y costumbres futuros de la comunidad."[13] Este lenguaje recuerda a Steuart y a Turgot.

La estructura económica de la sociedad depende de las formas sociales de trabajo, o sea del modo como el trabajador obtiene sus medios de subsistencia y cómo es apropiado y acumulado el excedente que él produce. "Por estructura económica de las naciones entiendo las relaciones que existen entre las diferentes clases y que son establecidas en primer lugar por la institución de la propiedad del suelo y por la distribución del excedente de su producción, y modificadas y cambiadas después (en mayor o menor grado) por la intervención de capitalistas como agentes de la

[12] *Ibid* p. XXIV.

[13] *The Literary Remains consisting of Lectures and Tracts on Political Economy of the late Rev. Richard Jones* (ed. W. Whewell, 1859), pp. 552-53.

producción y el cambio de riqueza y de la alimentación y empleo de la población trabajadora."[14] Toda la *Introductory Lecture* es una definición de la estructura económica como relación entre las diferentes clases, en términos de propiedad de la tierra, o de capital y, por lo tanto, de función en el proceso económico. Y al subrayar la base social del proceso económico, Jones pone en juego también un punto de vista marcadamente histórico.

Jones utiliza el concepto de "fondo de trabajo", que comprende la manera de apropiación del producto por el trabajador y la relación de las clases con los medios de producción. Aunque no distingue estos factores con mucha claridad, están, sin duda alguna implícitos en su análisis. Divide el fondo de trabajo en tres partes: una, en que el ingreso es consumido por su productor; otra, en que el ingreso pertenece a clases distintas de la trabajadora y es usado por esas clases directamente para el mantenimiento de los trabajadores, y la tercera, el capitalismo, en que hay una acumulación de ingresos que se emplea para obtener una ganancia. Ejemplo de la primera clase son los campesinos propietarios; de la segunda, los soldados, los marinos, los sirvientes, etc., y de la tercera, el capitalismo moderno. Las tres clases tienen existencia real. En Inglaterra, excepto la tercera, carecen de importancia; en otros países todavía tienen importancia las formas precapitalistas de producción.[15]

Jones ve claramente, aunque no siempre lo dice con claridad, que la existencia de un producto excedente y de la acumulación es independiente de las formas sociales particulares en que se manifiestan en distintas etapas históricas. El capitalismo es una de esas formas. Cuando predomina este sistema, al trabajador se le paga con capital. En la producción precapitalista, el trabajo se paga con el ingreso. Así, Jones lleva aún más lejos la distinción establecida por Smith, entre trabajo productivo e improductivo.[16] Se advierten ciertas inconsecuencias, sobre todo en la descripción del ingreso del trabajador como salarios en la producción no capitalista. Pero Jones insiste en señalar el ahorro del capitalista, y todo su análisis proclama el carácter puramente histórico de la acumulación. Advierte que la acumulación existía antes del capitalismo, y antes que el móvil del lucro, y que sólo en determinada etapa histórica el capitalista —que es quien se

[14] *The Literary*, p. 560.
[15] *Ibid.*, pp. 79 *ss.*
[16] *Ibid.*, pp. 392 *ss.*, 414 *ss.*

apropia el excedente e inicia la producción— realiza también la función de la acumulación. "El capital, o acervo acumulado, después de desempeñar otras varias funciones en la producción de riqueza, sólo más tarde emprende la de anticipar al trabajador sus salarios."[17]

Jones subraya repetidamente la cualidad histórica en su descripción de las instituciones y las funciones económicas. He aquí un ejemplo típico: "En el futuro puede existir un estado de cosas, y es posible que algunas partes del mundo se estén acercando a él, en el que sean las mismas personas los trabajadores y los propietarios de acervo acumulado; pero en el progreso de las naciones, que ahora estamos observando, ese caso no se ha dado nunca, y para advertir y comprender ese progreso debemos observar cómo pasan los obreros gradualmente de las manos de un grupo de parroquianos, que les pagan sus ingresos, a las de un grupo de patrones, que les pagan con anticipos de capital de los que los propietarios pretenden obtener un ingreso aparte. Quizá este estado de cosas no es tan deseable como aquel en que trabajadores y capitalistas son unas y las mismas personas; pero, a pesar de todo, tenemos que aceptarlo como una etapa en la marcha de la industria que ha distinguido hasta ahora el adelanto de las naciones que progresan."[18]

Este punto de vista histórico está subyacente en el interés de Jones por el problema de la renta y en el modo de tratarlo. En el "Syllabus" que añadió a su *Introductory Lecture,* plantea el problema desde el punto de vista de las diferentes formas sociales de trabajo, cuyo reflejo era la propiedad. Pero en su obra primera y más extensa el procedimiento se invierte. En el *Essay* parte de las diferentes formas de propiedad de la tierra que se encuentran en diversos países o que han existido en épocas diversas. Adscribe el origen de toda renta a "la capacidad de la tierra para rendir, hasta con el trabajo humano más primitivo, más de lo necesario para la subsistencia del cultivador mismo".[19] Y esa capacidad, una vez que la tierra ha pasado a ser de propiedad privada, permite al cultivador pagar un tributo al propietario. A diferencia de Ricardo, Jones cree en la existencia de la renta absoluta, independiente de las diferencias en la renta debidas a las diferencias en la fertilidad del suelo. "En el progreso real de la sociedad humana, la renta se ha originado usualmente en la apropiación

[17] *The Literary,* p. 457.
[18] *Ibid.,* p. 445.
[19] R. Jones, *Essay,* p. 4.

del suelo, en un tiempo en que la gran masa del pueblo se ve obligada a cultivarlo en las condiciones que se le impongan, o morir de hambre... La necesidad que les obliga a pagar una renta... es totalmente independiente de cualquier diferencia en la calidad de la tierra que ocupan."[20]

A continuación Jones estudia las formas reales de renta en diferentes sistemas de tenencia de la tierra hasta su aparición final en un sistema capitalista. Observa que el capitalismo empieza en la manufactura y después se extiende a la agricultura. Su característica consiste en la posibilidad "de transferir a placer el trabajo y el capital empleados en la agricultura a otras ocupaciones... y a menos de que empleando a los trabajadores en la tierra pueda ganarse tanto como haciéndoles trabajar en otros empleos diversos..., el negocio del cultivo será abandonado. La renta, en tal caso, consiste por necesidad sólo en las *plusganancias*".[21] Jones no examina las condiciones de que depende la uniformidad o la no uniformidad de la tasa de ganancia en la agricultura. Para él, la renta del suelo más pobre (cuya existencia admite) se debe simplemente a la existencia de la propiedad privada sobre un don de la naturaleza escaso: la tierra.

A Jones le interesa más dilucidar el problema de la renta diferencial y sus cambios, y controvertir la explicación de Ricardo. Distingue tres causas que puedan hacer subir la renta. "Primera, el aumento de la producción de la acumulación de mayores cantidades de capital en su cultivo; segunda, la aplicación más eficaz del capital ya empleado; tercera (si el capital y la producción no varían), la disminución de la parte del producto que corresponde a las clases productoras, y el aumento correspondiente de la parte del terrateniente."[22] A Ricardo sólo le había interesado el tercer factor; pero Jones demuestra muy claramente que una vez aparecida la renta, puede subir sin que haya ningún cambio en la fertilidad de las diferentes parcelas de tierra. (Probablemente Ricardo hubiera admitido esto.) Así resulta innecesario acudir a los ingresos decrecientes para explicar la subida de la renta. Jones afirmó también que la mejora de la producción agrícola no iba necesariamente contra los intereses de los terratenientes. Sólo ocurrirá así cuando la mejora sea más rápida que el aumento de población y la demanda del producto. El progreso, por lo general, es lento; a medida que se introducen mejoras, "cada aumento de

[20] *Ibid.*, p. 11.
[21] *Ibid.*, p. 188.
[22] *Ibid.*, p. 189.

la producción ocasionado por la aplicación general de más capital a las tierras viejas, actuando sobre ellas con efectos desiguales según las diferencias de su fertilidad originaria, eleva las rentas".[23]

La gran aportación de Jones a la teoría de la renta consistió en poner claramente de manifiesto la base social subyacente en la teoría de Ricardo. Al hacerlo, pudo señalar lo erróneo de la creencia de Ricardo en el empobrecimiento progresivo del suelo y formular una teoría de la renta que muestra un adelanto considerable sobre la doctrina que prevalecía en aquel tiempo. Pero su mérito no se reduce a esto. Su explicación de la evolución histórica de las diferentes estructuras económicas, y su distinción, extraordinariamente penetrante, entre las categorías universales de la actividad económica y sus variables expresiones sociales, lo colocan en el grupo selecto de los que acertaron a combinar el riguroso análisis deductivo con la comprensión del amplio curso de la historia.

4. Escisión de la teoría del valor-trabajo

a) *Francia*. La crítica socialista a la economía política clásica pasó, si no inadvertida, sin ejercer ninguna influencia perdurable y positiva sobre el desarrollo del pensamiento económico. Su influencia fue negativa. La presión de los problemas asociados al nacimiento de la clase trabajadora, y sus expresiones teóricas en los escritos de los socialistas y de otros autores, fue lo bastante fuerte para conducir a ciertas modificaciones de la doctrina clásica. El análisis clásico se fue libertando lentamente de las implicaciones políticas directas contenidas en la teoría económica liberal. Este proceso empieza con las dificultades que implicaba la formulación dada por Adam Smith a la teoría del valor, ya que la teoría del valor-trabajo no podía sostenerse, a la larga, sin introducir algún postulado no económico, tal como la doctrina de la explotación. En vez de continuar los esfuerzos para mantener la doctrina del valor-trabajo a través de las complicaciones de un sistema capitalista maduro, muchos economistas de Francia, Alemania e Inglaterra eligieron un camino diferente. No intentaron demostrar que, a pesar de ciertas modificaciones, la teoría del valor-trabajo seguía siendo válida, aun cuando se usara en la producción un gran equipo de capital; no siguieron usando el concepto de excedente para explicar la ganancia del capital. Gradualmente abandonaron

[23] *Ibid.*, p. 212.

la teoría del valor-trabajo en favor de un principio explicativo diferente, que eliminaba la idea del excedente, en la medida, por lo menos, en que implicaba una teoría de la explotación. En términos técnicos, supone esto la formulación de una teoría utilitarista del valor y, como corolario de la misma, la admisión de la productividad del capital.

Los comienzos de este proceso, que en modo alguno fue continuo, se manifiestan con la mayor claridad en un discípulo inmediato y de los más fieles de Smith. Jean Baptiste Say (1767-1832) se consideró siempre a sí mismo como un intérprete de Adam Smith. Su *Traité d'Économie Politique,* publicado por primera vez en 1803, pretendía ser poco más que una exposición sistemática de las principales ideas de Smith, pero era mucho más (y mucho menos) que eso. En el proceso de seleccionar y refinar, Say dio a las doctrinas de Smith un sesgo que era, en realidad, una disyuntiva al desarrollo que habían tenido en manos de Ricardo. La aportación personal de Say —aparte de su ya citada teoría del mercado— consiste en la importancia que concede a la utilidad como determinante del valor. De ahí brotaron su teoría del valor de los factores de la producción, su crítica de la fisiocracia y su teoría de las funciones del empresario.

La teoría utilitarista del valor, de Say, tenía una tradición en que basarse. Durante el siglo XVIII, algunos economistas italianos habían concedido gran importancia a la utilidad, y en 1776 el abate Condillac había publicado un libro titulado *Le Commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre,* que contiene una de las primeras exposiciones de la teoría de la utilidad. Para Condillac, el valor es el problema central de la economía política. La fuente del valor —dice— es la utilidad, pero no en el sentido corriente de la palabra. En Condillac, como en la contemporánea teoría subjetiva del valor, la utilidad como concepto económico no es ya una cualidad física de los bienes, sino la importancia que el individuo da a un bien como capaz de satisfacer una necesidad. La utilidad, por consiguiente, es una relación, y sube y baja al aumentar o disminuir la necesidad. Condillac percibió la importancia de explicar el efecto de la cantidad variable sobre el valor de los bienes, y trató de relacionar la utilidad y la cantidad, sin conseguirlo. Afirmaba que, aunque el valor sube y baja a consecuencia de la escasez y de la abundancia, esto ocurre sólo porque la utilidad está también presente. Añadía que una necesidad sentida con más fuerza daría a los bienes más valor que una necesidad sentida menos intensamente, y que, "por lo tanto", el valor au-

mentaba con la escasez y disminuía con la abundancia.[24] Pero correspondió a los economistas posteriores desarrollar ese "por lo tanto" mediante el análisis marginal.

Condillac aplicó la teoría de la utilidad de manera muy consecuente a los problemas del cambio, el precio y la distribución. El punto de vista de la utilidad era claramente incompatible con las ideas fisiocráticas sobre el trabajo productivo y el trabajo estéril. Estas ideas implicaban inevitablemente la negación de que el valor pudiera ser creado en el proceso del cambio. Si el valor ya inherente a las mercancías aumenta en el cambio, esto no puede deberse más que a un engaño fortuito y pasajero de que una de las partes hace víctima a la otra. Condillac decía que ganaban las dos partes en el cambio, puesto que sólo lo realizaban si sus juicios respectivos de los valores de las mercancías para ellas eran diferentes. En efecto, cada parte daba algo que para ella tenía menos utilidad por algo que tenía más utilitidad. De ahí se sigue, por lo tanto, que toda actividad —agricultura, industria, comercio— que adapte los recursos de la naturaleza a la satisfacción de necesidades es creadora de utilidad y productiva. La agricultra fue destronada de su preeminencia fisiocrática. Se consideró como copartícipe en el proceso productivo a la tierra, el capital y el trabajo. Sus ingresos son los precios, determinados, como los de las demás mercancías, por la oferta y la demanda; y estos precios representan su participación en el producto cooperativo.

No obstante sus oscuridades e inconsecuencias, Condillac puede ser considerado como uno de los precursores más definidos de la escuela subjetiva contemporánea. Su influencia se dejó sentir indirectamente a través de Say. La tradición de Condillac y la necesidad aún existente de eliminar lo que quedaba de fisiocracia, explican la interpretación peculiar que Say dio a las doctrinas de Smith. Say consumó la emancipación respecto de la fisiocracia por una aplicación radical del principio de la utilidad.

Los detalles del análisis de Say acerca del valor y el precio no son de gran importancia. Partió del principio de Condillac de que el valor depende de la escasez y la utilidad. El valor de cambio era una expresión cuantitativa de estimaciones subjetivas de utilidad. El costo de producción influye en el precio sólo a través de cambios en la oferta. Constituye un límite mínimo por encima del cual el determinante es la utilidad. Así echó Say las bases de la relación funcional entre costo, precio y preferencia del consu-

[24] E. B. Condillac, *Le Commerce et le Gouvernement considérés relativement l'un à l'autre* (1776), parte I, cap. I.

midor, que encontraremos como rasgo característico de todas las variantes de la teoría contemporánea. Lo que tuvo una importancia inmediata fue el uso que Say dio a su teoría del valor para formular una teoría de la distribución.

En primer lugar, rechazó por completo la distinción establecida por Smith entre trabajo productivo y trabajo improductivo; pero lo hizo teniendo en cuenta exclusivamente el criterio material que Smith había empleado ocasionalmente, e ignorando la otra distinción sentada por Smith (y por los fisiócratas) entre trabajo productor de un excedente y trabajo que no lo producía. Esto le facilitó el demostrar que, puesto que el valor depende de la utilidad, la productividad del trabajo debe ser juzgada con el criterio de la utilidad y no por referencia a la naturaleza material o no material del producto.

De esta suerte fue posible considerar como productivas todas las actividades que crean utilidades evidenciadas por su capacidad para tener un precio en el mercado. Lógicamente, ésta era una posición más satisfactoria que el criterio "material". Pero en su esfuerzo por evitar lo que los economistas posteriores han considerado algunas veces como el escolasticismo de Smith, Say eliminó también la preocupación por el excedente, y asimismo prescindió de la base histórica de los ingresos de las diferentes clases de la comunidad que, explícita o implícitamente, han sido la principal característica de la economía política clásica inglesa y francesa. Say desarrolla plenamente las leves insinuaciones de Condillac sobre la relación entre la distribución y el valor. Es evidente que, una vez abandonada la búsqueda del origen del excedente —y esto es consecuencia de la eliminación de la teoría-del valor-trabajo— la noción de Condillac acerca de la producción como proceso coopetivo en el que todos los factores tienen igual categoría, aunque participaciones diferentes, es la única alternativa lógica. En realidad, esto es lo que enuncia la teoría de la distribución de Say.

Los conceptos "servicios productivos" y "empresario" son las características centrales de esta teoría. El trabajo, los recursos naturales y el capital tienen valor porque proporcionan servicios productivos, esto es, medios para crear utilidades. Say fue de los primeros de una larga serie de economistas en formular el principio de que el valor de los factores de la producción se derivaba del valor de sus productos. Todos los factores poseen las dos cualidades necesarias para la creación de valor: escasez y utilidad indirecta. ¿Cómo se establece la relación entre el valor de los productos y el valor derivado de los factores? Say no dio una respuesta cabal a esta pregunta, pero sí los primeros indicios de ella. Los

empresarios suministran el vínculo entre los productos y los mercados de factores. Son "los intermediarios que demandan los servicios productivos requeridos por todo producto en relación con la demanda del producto".[25] Los factores de la producción, impulsados por móviles diversos, ofrecen sus servicios productivos; se establece un mercado y aparece un precio que fluctúa con la oferta y la demanda. Say no coincidía con Ricardo en asignar un lugar especial a la renta, por lo menos en el plazo corto. Para él, los precios de todos los factores dependían de los precios de sus productos y, en definitiva, por lo tanto, de las demandas de los consumidores. Aunque quizá no lo dijo con mucha claridad, Say parece haber tenido presente la especie de relación funcional entre costo, precio, salarios, renta, interés y ganancia que desarrollaría más tarde la escuela del equilibrio.

Su búsqueda de un análisis del proceso económico en función del equilibrio se pone más de manifiesto aun en sus opiniones metodológicas. Fue uno de los primeros economistas en subrayar el elemento positivo del método económico. Era opuesto al interés de los preclásicos por la política económica práctica, y pensaba que hasta Adam Smith se había mostrado demasiado inclinado a creer que la ciencia económica estaba destinada a servir de guía a los estadistas. En opinión de Say, la economía establece los principios generales inherentes a la actividad económica. Describe el modo como se produce, distribuye y consume la riqueza, no acumulando hechos, que es la función de la estadística, sino descubriendo las leyes que gobiernan las relaciones entre esos hechos. Esas leyes son inherentes "a la naturaleza de las cosas; no se imponen, sino que se descubren; gobiernan a los legisladores y a los principios, y nunca se violan impunemente".[26]

Para descubrir esas leyes hay que aplicar el método baconiano, que tanto éxito tuvo en otras ciencias. La esencia de dicho método consiste en "admitir como verdaderos sólo aquellos hechos que por la observación y la experiencia se ha demostrado que tienen realidad, y admitir como verdades permanentes sólo aquellas conclusiones que de un modo natural puedan deducirse de esos hechos".[27] La economía es afín a la física; no se propone reunir una colección completa de hechos, sino descubrir la relación de causa y efecto que hay entre ellos. Los físicos pueden hacer experimentos; los economistas, no. Say no enunció con claridad cómo podía salvarse esta discrepancia. Parece no haber abandonado nunca la

[25] J. B. Say, *Traité d'Économie politique* (6ª ed., 1841), p. 349.
[26] J. B. Say, *op. cit.*, p. 13.
[27] *Ibid.*, p. 3.

idea de que la economía era análoga a las ciencias físicas, aunque no podía usar el método experimental.

Lo que Say pedía era que los economistas partieran de premisas generales y completas. Hay que tomar "hechos esenciales y verdaderamente importantes", sacar de ellos conclusiones correctas y "cerciorarse de que el efecto que se les atribuye es realmente debido a ellos y no a otras causas".[28] Dada la corrección de la deducción, la validez de las conclusiones depende de lo completas que sean las premisas. En la controversia metodológica entre Malthus y Ricardo, Say estaba del lado de Malthus. Creía que, por ignorar ciertos aspectos de la realidad, Ricardo había omitido, no influencias modificadoras de importancia secundaria, sino partes indispensables de las premisas necesarias. Sin embargo, no estaba de acuerdo con Malthus en aplicar esta diferencia metodológica al problema de la acumulación y la sobresaturación. Él mismo era un empresario demasiado afortunado para no ver la importancia de la argumentación de Malthus en favor del consumo improductivo. Pero lo aplicó al problema de la renta.

La sobrepoblación y el aumento del costo de las subsistencias parecían en Inglaterra peligros reales que podían oponerse al progreso industrial continuado. En Francia no sucedía lo mismo, y Say pudo dejar a un lado la teoría de la renta, de Ricardo, por carecer de importancia en períodos cortos, aun cuando lógicamente fuera válida en períodos largos lejanos.

La importancia de la obra de Say es la siguiente: fue el primer economista que se liberó por completo de la teoría del valor-trabajo y de todas sus consecuencias sobre la teoría de la distribución; fue también el primero en hacer hincapié en el tratamiento positivo de la economía. Por consiguiente, Say puede ser considerado como uno de los principales fundadores del análisis formalista del equilibrio, que es la esencia de la teoría económica actual.

Say, sin embargo, no estaba solo. En Francia, así como en Alemania e Inglaterra, aparecieron pensadores que, en parte por influencia de Say, en parte independientemente, desarrollaban una teoría utilitaria del valor y otra del capital productivo. En su país natal la influencia de Say se convirtió casi inmediatamente en una tradición. Después de él, ningún economista francés de importancia volvió a la teoría ricardiana del valor. La teoría de la utilidad subsistió como una parte de las bases; las teorías del capital formuladas en Inglaterra —en parte bajo la influencia de

[28] *Ibid.*, p. 10.

Say— fueron otro sector de esas bases. Si el espacio lo permitiera, merecerían ser estudiados aquí algunos de esos pensadores. Uno de ellos, Jules Dupuit, debe ser mencionado como uno de los iniciadores importantes de la teoría de la utilidad y del método geométrico. En particular, su estudio sobre la discriminación de los precios debe ser considerado como una aportación importante a la teoría del monopolio. Disponemos hoy de una excelente edición francesa de sus escritos más importantes.[29]

Entre los pensadores franceses que siguieron la tradición de Say hay uno tan importante, que debe ser mencionado aquí por separado. Augustin Cournot (1801-77) no era un descendiente directo de la escuela de Say ni conquistó un lugar entre los fundadores más importantes de la economía moderna por ninguna aportación a la teoría utilitaria del valor en sí misma. Cournot no hizo investigación alguna sobre las causas del valor. En su *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses* (1838) concentró su atención sobre el valor de cambio, al que consideraba como el único fundamento de la riqueza en el sentido económico de la palabra. Rehuyó discutir la relación entre el valor de cambio y la utilidad —porque pensaba que no había para ésta una medida fija—, aunque no quería suponer que la utilidad asignada a cosas diferentes por personas distintas no tuviese nada que ver con la formación del valor de cambio.[30] Pero, como era matemático, vio que las relaciones en el mercado podían considerarse como relaciones puramente formales; que ciertas categorías, como la demanda, el precio, la oferta, podían considerarse como funciones las unas de las otras; que, por lo tanto, era posible expresar las relaciones del mercado en una serie de ecuaciones funcionales; y que las leyes económicas podían formularse en lenguaje matemático.

Los economistas anteriores, dice Cournot, evitaron el uso de símbolos matemáticos. "Imaginaban que el uso de símbolos y fórmulas no podía llevar sino a cálculos numéricos, y como claramente se veía que el asunto no era adecuado para tal determinación numérica..., se llegó a la conclusión de que el aparato matemático... era, por lo menos, ocioso y pedante."[31] Pero los símbolos matemáticos —advertía— podían usarse para expresar las relaciones entre magnitudes sin asignar a esas magnitudes valores numé-

[29] Jules Dupuit, *De l'Utilité et de sa Mesure* (ed. Marie de Bernardi, Turín, 1933).

[30] A. Cournot, *The Mathematical Principles of the Theory of Wealth* (ed. I. Fisher, 1927), pp. 10-11.

[31] *Ibid.*, p. 3.

ricos. El valor de cambio era por esencia un concepto relativo que implicaba "la idea de una razón entre dos términos".[32] Era, por lo tanto, campo natural para la aplicación del cálculo.

Los resultados del tratamiento matemático dado por Cournot a los problemas del precio en régimen de competencia, del monopolio y de lo que hoy llamamos duopolio, estuvieron olvidados durante mucho tiempo. Hasta la década de los setentas, cuando escritores como Jevons y Walras recapitularon, corrigieron y aumentaron el volumen acumulado de teorías posclásicas, no recibió nueva vida la obra de Cournot. Algo hemos de decir más adelante sobre ciertos detalles de esa obra en relación con la escuela contemporánea, de la cual se separa Cournot sólo por accidente histórico. Pero es interesante señalar la relación entre los papeles que representaron Say y Cournot en la destrucción de la teoría del valor como producto del trabajo.

La diferencia entre sus métodos parece muy grande, vista superficialmente. Cournot se interesaba por una teoría funcional del precio; Say, por una teoría genética-causal del valor. Cournot no investigó los factores subyacentes en la conducta de los individuos en el mercado tal como se manifiesta en ofertas y demandas. Sus puntos de partida no eran lo que él llamaba "causas morales" (utilidad, costumbres, etc.), sino sólo la conducta a que éstas daban origen. Tuvo una idea bastante clara de los "precios limitados"[33] en las mentes mismas de las partes que intervienen en el cambio y que eran las expresiones cuantitativas de las causas morales y los determinantes próximos de la conducta en el mercado. En otras palabras, Cournot sentó las bases de las escuelas económicas conductistas que han operado con los conceptos de "precios de reserva" de Walras, de las "curvas de indiferencia" de Pareto, y en la actualidad con el de la "tasa marginal de sustitución".

Say, por otra parte, da un paso atrás en su análisis. En realidad, concentra su atención casi exclusivamente en la fuerza que, en última instancia, determina la conducta de compradores y vendedores. Esta fuerza, en su opinión, es la utilidad. No examina en detalle el problema de la formación del precio a que da lugar dicha conducta. Esta diferencia entre Say y Cournot se repite en nuestros días entre la escuela de la utilidad y las escuelas matemáticas que desconocen el concepto de valor. Cournot consideraba su manera de abordar el problema contrario al método tradicional de Smith y de Say. Aún persisten las polémicas entre las dos escuelas.

[32] *Ibid.*, p. 24.
[33] *Ibid.*, p. 47.

Pero mucho más fundamental que la diferencia es la semejanza entre estas dos corrientes posclásicas. Se ha dicho que el desenvolvimiento de la escuela matemática en Francia se debió, en gran parte, a la existencia de la tradición de la teoría del valor-utilidad.[34] Esto es, desde luego, cierto en el siguiente sentido: la ruptura con la investigación clásica de las causas que crean el valor llevó a acentuar la importancia de la conducta de los individuos en régimen de competencia, o sea, en régimen de exclusivo "nexo de dinero". Tanto la escuela de la utilidad como las escuelas matemáticas acentúan dicha importancia. Comparados con los que separan a una y otras, de los economistas clásicos, los puntos que las separan entre sí, aunque importantes, son secundarios. Las dos tienden a ser positivas y formalistas; las dos evitan toda referencia explícita a un orden social determinado; ambas sostienen, primero implícitamente, después explícitamente, que la validez de sus conclusiones no es limitada por la existencia o la inexistencia de lo que Richard Jones llamaba una "estructura económica" determinada. Estas características de la teoría posclásica han seguido existiendo hasta la actualidad.

b) *Alemania.* Alemania experimentó una evolución semejante. Sin embargo, ninguno de los pensadores que la produjeron tuvo la talla de Say ni de Cournot. Muchos de ellos intentaron desarrollar las doctrinas de Smith en la dirección de una teoría subjetiva de la utilidad. El primero, Soden, llegó hasta desconocer por completo el valor de cambio y tratar exclusivamente de la utilidad. En su *Die Nationalökonomie* (1804) distinguió el valor positivo del comparativo. Este último —equivalente al valor de cambio— no es valor ninguno, según Soden. El valor es valor positivo, es decir, la propiedad que tienen las mercancías de satisfacer necesidades humanas. Sirve de base al valor comparativo; pero éste también se funda en otras consideraciones, tales como la escasez. Por lo tanto, no debe ser considerado como valor.

Después vino Lotz por un camino parecido. En su *Revision der Grundbegriffe der Nationalwirtschaftslehre* (1811) y en su *Handbuch der Staatswitschftslehre* (1820), acepta la definición del valor positivo dada por Soden, pero hace que el valor comparativo nazca de la comparación de dos valores positivos. El valor de cambio, o valor comparativo, depende de dos factores: uno interno, la propiedad de la mercancía para satisfacer una necesidad de otra persona que su propietario; y otro externo, su escasez. Si la mer-

[34] M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics*, p. 80.

cancía posee utilidad para más de una persona y si su adquisición implica algún sacrificio, entonces, y sólo entonces, tendrá la mercancía valor de cambio. Lotz fue aún más lejos al distinguir el valor (positivo) y el precio. Advirtió que se relacionan entre sí en el sentido de que una mercancía que no tuviese valor no tendría precio, y que la mercancía que tiene mucho valor, por lo general, tiene precio elevado. Pero ahí termina la relación. El valor es la expresión de necesidades humanas intangibles; el precio, el de los obstáculos concretos que hay que vencer para crear las mercancías.

El libro de Hufeland titulado *Neue Grundlegung der Staatswirtschaftskunst* (1807-13), así como *Staatswirschaftliche Untersuchungen* (1832) de Hermann y *Lehrbuch der politischen Ökonomie* (1826) de Rau, deben mencionarse entre el número considerable de escritos alemanes de la primera mitad del siglo XIX que contribuyeron a crear una teoría subjetiva del valor. Hubo un acuerdo muy extenso de opiniones entre los teóricos alemanes acerca de este problema económico central. Las exposiciones se basaban, por lo general, en la distinción formulada por Lotz entre valor y precio. Se admitía que entre los dos había una relación, pero no se exponía en detalle la naturaleza de la misma. Esto se debía, probablemente, a que el principal interés de los pensadores alemanes estribaba en elaborar el nuevo concepto del valor subjetivo y hacer ver con la mayor claridad posible en qué grado difería del concepto de precio, por el cual entendían lo que Smith había llamado valor de cambio. El empleo de un concepto de valor de cambio como diferente tanto del valor de uso como del precio, fue uno de los principales resultados del pensamiento alemán de principios del siglo XIX. Si el valor de uso se basaba en la propiedad de satisfacer necesidades (o sea, en la utilidad), el valor de cambio se basaba en la propiedad de poder ser cambiada la mercancía. El valor de uso nacía cuando las mercancías eran consideradas desde el punto de vista del consumo. El valor de cambio era la cualidad que tenían las mercancías cuando se las considera con fines de intercambio. El precio tenía relación con esos valores, pero no de manera que hiciera posible decir que el precio, en cualquier caso particular, estuviera determinado por ellos.

No interesa seguir aquí la evolución posterior de esta orientación de las ideas económicas. La dicotomía de Lotz no satisfacía los requisitos de una teoría del valor, y sus discípulos se fueron apartando gradualmente de ella. Las categorías independientes del valor persistieron (aún volvieron a surgir en la complicada estructura de la primera escuela austriaca), pero cada vez se las

consideró más estrechamente relacionadas entre sí. La tendencia fue hacer la explicación psicológica del valor menos limitada en alcance, demostrando que la utilidad también era el determinante definitivo del precio. Quien primero lo intentó fue uno de los principales representantes de la escuela histórica. Hildebrand trató de demostrar[35] que la utilidad —en el sentido económico— era función de la cantidad, y que esto proporcionaba una relación entre el valor subjetivo y el precio. También adoptó esta opinión, que debe considerarse como un nexo entre la primera escuela de la utilidad y la última. Su desarrollo ulterior en Alemania (independiente, en gran parte, de lo que había sido antes, e ignorado durante mucho tiempo por los autores posteriores) se debió a Gossen; pero su obra corresponde propiamente al capítulo siguiente.

Otro pensador alemán de ese período que merece ser mencionado aquí es Johann Heinrich von Thünen. Su *Der Isolierte Staat* (primera parte, 1826; segunda parte, 1850) fue producto de un interés práctico. Como descendiente de una antigua familia de terratenientes, y como agricultor que era, Thünen se interesaba, sobre todo, por los problemas de la economía agraria, si bien los trató de un modo rígidamente teórico. Tenía gran fe en el uso de los métodos matemáticos, aunque no del todo en el sentido de Cournot. Thünen usa los ejemplos numéricos, más que el cálculo; pero su procedimiento tiene algo de común con el de Cournot, porque si bien expone sus argumentos con palabras, en sustancia son matemáticos. Fue muy cuidadoso en fundamentar sus postulados, en definir la validez de sus conclusiones de conformidad con sus abstracciones iniciales, y en indicar el camino que conducía desde sus supuestos simplificados a las complicaciones de la realidad.

Thünen no dijo nada acerca del valor ni de las causas del precio. Su puesto, empero, está entre los primeros teóricos de la utilidad por dos razones. En primer lugar, en general da por sentada la existencia de cierto precio de mercado, y después se esfuerza en desprender una serie de conclusiones relacionadas particularmente con la distribución sobre la base del precio supuesto. Este procedimiento no indica por sí mismo que Thünen sustentase una teoría subjetiva del valor y del precio; pero es perfectamente compatible con las teorías de la utilidad que estaban muy generalizadas en Alemania por aquel tiempo. Thünen dice repetida-

[35] B. Hildebrand, *Die Nationalökomie der Gegenwart und Zukunft* (1848), pp. 314 ss.

mente que consideraba a Adam Smith maestro suyo en materia de economía, y debe recordarse que las doctrinas de Smith eran expuestas entonces en Alemania por partidarios de la escuela de la utilidad. En ausencia de toda declaración explícita hecha por Thünen en persona, no es ilógico suponer que nada tenía que oponer a la tendencia dominante en la teoría del valor.

Pero lo que es aún más importante es que las aportaciones de Thünen a las teoría de la producción y la distribución siguen orientación muy parecida a la de los teóricos de la utilidad de otros países, en especial con los ingleses. El uso del análisis marginalista y la aceptación de la productividad del capital hacen de su obra un importante elemento contributivo a la formación de la economía contemporánea.

Las ideas de Thünen pueden resumirse brevemente como sigue: en la primera parte de su libro se propone descubrir los efectos sobre la agricultura y la renta del precio de los productos agrícolas, de la situación de la tierra en relación con el mercado y de los impuestos. Con tal propósito supone primero un estado aislado que tiene las siguientes características: una población importante está situada en medio de una fértil llanura en la que no hay canales ni ríos navegables; a una distancia considerable, la llanura termina en una zona baldía; la población consume los productos de la llanura, a la que provee de artículos manufacturados. En tales circunstancias, ¿cómo debe organizarse la agricultura de la llanura?[36]

La respuesta, aunque obvia, fue expuesta tan minuciosamente por Thünen, que se le considera con razón como un precursor de la teoría contemporánea de la localización de la industria. Señaló que ciertos productos (como las fresas, las verduras, la leche, etc.), difíciles de transportar o que sólo pueden venderse frescos y en pequeñas cantidades, debían producirse en las proximidades de la población. Después vendrían otras formas de cultivo dispuestas en círculos concéntricos en torno de la población, de acuerdo con el precio de sus productos y el costo del transporte. Anticipándose al moderno principio del costo de sustitución, advirtió que el precio de la leche había de ser tal que la tierra en la que se producía no pudiera ser dedicada con mayor ganancia a ningún otro producto. Aplicó también este principio a los demás productos. Así, por ejemplo, el precio de los granos debía ser suficientemente elevado "para reembolsar al menos el costo de producción y de transporte del productor más distante cuya producción

[36] J. H. V. Thünen, *Der Isolierte Staat* (ed. H. Waentig, 1930), pp. 11-12.

necesita aún la ciudad".[37] Dicho precio tendrá que ser, por supuesto, un precio uniforme vigente en el mercado de la población; pero de ese precio cada círculo de cultivo tendrá que deducir una suma equivalente al costo de transportar el grano al mercado. Este costo aumenta con la distancia al mercado, y es fácil comprender que, dado un precio, el costo de transporte lo absorberá por completo después de cierto límite. Más allá de este límite cesará el cultivo, aunque el trigo pudiera producirse sin costo. De hecho, cesará un poco antes de llegar a dicho límite. Aquí tenemos, pues, expuesta la relación existente entre el costo y el precio que forma parte de las teorías más modernas del costo. Dada cierta demanda de un producto, la producción aumentará hasta el punto en que el precio cubra precisamente el costo de producción.

De un modo natural se deduce de aquí una teoría de la renta. Thünen distingue entre la renta de la tierra y los pagos que generalmente se le añaden y que tienen el carácter de un interés sobre capital invertido. La primera es la renta en el sentido propio de la palabra, y nace de la manera siguiente: el precio debe ser lo bastante elevado para compensar al productor situado menos favorablemente. Como Thünen dice, "el precio del trigo debe ser suficientemente alto para evitar que la renta descienda por debajo de cero en la granja que tiene el costo más alto de producción y transporte hasta el mercado, pero cuya producción es aún necesaria para satisfacer la demanda de trigo".[38] Como otros productores tienen costos más bajos, obtienen un excedente que mide la renta producida por sus tierras.

La teoría de Thünen no difiere sustancialmente de la doctrina de la renta diferencial de Ricardo. Aunque habla de diferencias en la fertilidad, Thünen no las usa como factor en su análisis, sino que elabora todo el concepto únicamente en relación con las diferencias de situación y de costo de transporte. La importancia de este método estriba en el hecho de que lleva a un concepto de la renta como mero "exedente del productor", que hizo mucho más fácil para los economistas subsiguientes extender el concepto a otros factores de la producción además de la tierra. Por otra parte, Thünen usa el concepto del margen más aún que Ricardo, lo que de nuevo hace posible relacionar la renta con la teoría marginal general de la remuneración de los factores de la producción.

Thünen mismo dio el primer paso en este sentido. En la se-

[37] J. H. V. Thünen, *op. cit.*, p. 226.
[38] *Ibid.*, p. 226.

gunda parte de *Der Isolierte Staat,* aplicó esencialmente la misma técnica a los salarios y el capital. Anticipándose casi de un modo absoluto a la teoría de la productividad marginal, sostuvo que el empleo de dosis adicionales de capital y trabajo aumentaría el rendimiento de la agricultura pero aumentaría también el costo. Acerca de la distancia del mercado a la que podría cultivarse, puede decirse que el trabajo o el capital empleados aumentarían hasta el punto en que el aumento del costo fuese igual al aumento de rendimiento que produjesen. En palabras del mismo Thünen, el aumento de trabajadores "debe ser llevado hasta el punto en que el rendimiento extra obtenido del último trabajador empleado iguale en valor al salario que recibe".[39] "El valor del trabajo del último trabajador empleado es también su valor."[40] "Y el salario que el último trabajador empleado recibe debe constituir la norma para todos los trabajadores de la misma destreza y capacidad, puesto que es imposible pagar salarios diferentes por los mismos servicios."[41] Lo mismo puede decirse del capital, que Thünen define como "producto acumulado del trabajo".[42] Su rendimiento "está determinado por el rendimiento de la última partícula de capital empleada",[43] y todo capital tomado en préstamo se pagará a esta tasa uniforme.

Bastan estas pocas citas para hacer ver que Thünen tenía una idea clara de los puntos fundamentales de la teoría de la productividad marginal. Toda la segunda parte de *Der Isolierte Staat* es un examen detallado de las implicaciones de esa teoría, incluyendo hasta un análisis de los efectos que sobre la remuneración de cada factor ejerce un aumento de la cantidad de otro. También contiene otra idea, que Thünen consideraba su aportación más importante: la doctrina del salario natural. Valiéndose de un cálculo muy complicado (que incluye el uso del cálculo diferencial), Thünen pretende demostrar que el salario natural depende de las necesidades del trabajador y del producto de su trabajo (expresadas ambas cosas en especie o en dinero), y que si estos dos factores se representan por a y p, respectivamente, la fórmula $\sqrt{ap}$ representa el salario natural.[44] Tan alta idea tenía Thünen de esta fórmula, que la hizo grabar sobre su tumba; mas, para aquellos de los economistas subsiguientes que cayeron bajo su influencia,

[39] *Ibid.*, p. 415.
[40] *Ibid.*, p. 576.
[41] *Ibid.*, p. 577.
[42] *Ibid.*, p. 423.
[43] *Ibid.*, p. 498.
[44] *Ibid.*, pp. 542-49.

siguió siendo merecedor de la fama de que gozaba por su exposición de la teoría de la productividad marginal.

c) *Gran Bretaña.* Inglaterra, como es natural en la patria del ricardismo, fue mucho más lenta en abandonar la teoría del valor-trabajo. Sin embargo, no faltaron indicios ya en tiempos de Ricardo de un modo distinto de enfocar los problemas del valor y la distribución. Los puntos de partida de esta nueva tendencia fueron las vacilaciones de Smith al formular la teoría del valor y el esfuerzo de Ricardo para librarse de las contradicciones que engendraban esas vacilaciones. La solución de Ricardo descansa en la admisión de excepciones a la teoría del valor como producto del trabajo. Tales excepciones —causadas por las diferentes estructuras de capital y por los diversos períodos de giro o ciclo del capital— eran la regla, como observó Malthus. Como hemos visto, Malthus empleó esta debilidad de la estructura ricardiana para volver a las inconsecuencias de la teoría del valor de Smith, que a su vez usó para atacar la teoría de la acumulación de Ricardo.

Los discípulos de Ricardo se sintieron perturbados, como es natural, por la debilidad de la teoría del valor-trabajo que les había sido legada, y durante los diez años siguientes a la publicación de la tercera edición de los *Principios,* se discutió animadamente este problema. Robert Torrens insistió en él en *An Essay on the Production of Wealth* (1821). Dio por descontada la existencia de una tasa uniforme de ganancia (aunque no dijo cómo se producía) y concluyó que capitales de igual cuantía ponen en acción cantidades diferentes de trabajo presente, sin hacer que sus productos tengan valores diferentes.[45] De esta suerte formuló las excepciones de Ricardo en términos que pusieron de manifiesto que en las condiciones de la producción capitalista las apariencias por lo menos, contradecían la teoría del valor-trabajo. Torrens no explicó la contradicción, sino que, en vez de hacerlo, volvió a formularla. La teoría del valor-trabajo, dice, se aplica a la etapa de la evolución social en que todavía no ha aparecido una clase capitalista; pero una vez en existencia esta clase, ya no es la cantidad de trabajo presente la que determina el valor de cambio, sino la de trabajo acumulado.[46] Esto, en realidad, es regresar a una posición sostenida ya por Adam Smith.

James Mill tropezó con la misma dificultad. En su *Elements of Political Economy* (1821), se esforzó en revisar la teoría del valor-

[45] R. Torrens, *An Essay on the Production of Wealth* (1821), pp. 28 *ss.*
[46] *Ibid.*, p. 39.

trabajo insistiendo en que el capital no es sino trabajo acumulado. Así pues, las ganancias son la recompensa del trabajo atesorado.[47] De esta manera pensó Mill haber resuelto a la vez el problema del origen de las ganancias y el de las "excepciones" a la teoría del valor-trabajo; pero es evidente que no lo hizo. Había admitido que el capital es productivo y que es uno de los determinantes del valor de cambio, pero creyó que esto no afectaba a la teoría del valor-trabajo, porque el capital podía, en definitiva, resolverse en trabajo. Tal actitud de certeza (que contrasta notablemente con las dudas de Ricardo) envolvió a Mill en muchos absurdos. Por ejemplo, intentó superar el ejemplo desconcertante del vino que, cuando se le deja en la bodega, gana en valor con el mero transcurso del tiempo. Quienes habían presentado este ejemplo lo hicieron para debilitar la teoría de Ricardo y obligarle a admitir, como al fin lo hizo, que el giro o ciclo de capital tenía influencia sobre el valor, creando de este modo una excepción a la teoría del valor-trabajo. No así James Mill. "El tiempo —repitió, siguiendo a McCulloch— no hace nada. ¿Cómo podría, pues, crear valor?"[48] Normalmente —dice Mill—, cuando afirmamos que el tiempo añade valor, queremos decir que se gastó cierta parte de capital, que no es sino trabajo atesorado. Por consiguiente, concluía que "si el vino que está en la bodega aumenta de valor un décimo en un año, puede considerarse correctamente que se ha gastado en él un décimo más de trabajo".[49] Esto, manifiestamente, era absurdo. Como dijo Samuel Bailey, uno de los críticos más vigorosos de Ricardo, "en el ejemplo aducido, ningún ser humano se acercó al vino en el plazo supuesto, ni empleó en él un momento ni un solo movimiento de sus músculos".[50] En realidad, lo que hacía Mill era sencillamente tratar de explicar algo sólo con llamarlo de otra manera.

McCulloch siguió un camino parecido. Los subterfugios a que recurrió para presentar la teoría de Ricardo con una coherencia formal perfecta sólo condujeron a una mezcla indiscriminada de ideas que revela la más completa incomprensión del verdadero problema de Ricardo. McCulloch siguió a Mill en considerar el capital como trabajo atesorado. En *The Principles of Political Economy,* publicado por primera vez en 1825, reproduce, sobre poco más o menos, los alegatos de Mill en el caso del vino guardado

[47] J. Mill, *Elements of Political Economy,* pp. 70 *ss.*
[48] *Ibid.,* p. 99.
[49] *Ibid.,* pp. 97-98.
[50] S. Bailey, *A Critical Dissertation on the Nature, Measures, and Causes of Value* (1825), London School of Economics Reprint, 1931, pp. 219-20.

en la bodega.[51] Sus aseveraciones sobre el valor son, para decirlo suavemente, eclécticas. Distingue entre valor real (definido de acuerdo con la teoría del trabajo) y valor relativo o de cambio (que nace en el cambio de dos mercancías). El valor real y el de cambio pueden ser iguales. Normalmente, todo cambio será un cambio de valores reales equivalentes. Esto es cierto para el cambio que tiene lugar entre el capitalista y el trabajador. Para explicar el origen del excedente a pesar de eso, McCulloch vuelve sencillamente a la doctrina de Smith y de Malthus, según la cual el valor de una mercancía está determinado por la cantidad de trabajo que puede comprar. Por regla general, esta cantidad es mayor que el valor real de la mercancía, y la diferencia es la ganancia. A menos que exista tal diferencia, "un capitalista no tendrá motivo para invertir capital en emplear trabajo, porque su ganancia depende de que recoja el producto de una cantidad de trabajo mayor que la que él anticipa". Esto, visto superficialmente, parece una deducción de la teoría de Ricardo casi tan rigurosa como la teoría de la plusvalía de Marx. Verdaderamente —añade McCulloch—, "cuando él [el capitalista] compra trabajo, da el producto de lo que ya se ha hecho por lo que *ha de hacerse*".[52] Y este cambio entre trabajo "vivo" y trabajo "incorporado" (o entre trabajo y capital) tiene la cualidad peculiar de dar nacimiento a un excedente. Pero esto no es sino una semejanza superficial, porque en Ricardo, y más aún en Marx, el problema estaba cómo explicar el excedente dentro de una teoría-trabajo. Con McCulloch, sin embargo se abandonó el inútil intento de proporcionar tal explicación. El excedente se convirtió en algo parecido a "la ganancia proveniente de la alienación" de que hablan los mercantilistas.

Estas dificultades con que tropezaron los economistas post-ricardianos se debieron a su incapacidad para conciliar entre sí los fenómenos del mercado en régimen de producción capitalista y la teoría-del valor trabajo. Por lo tanto, los ataques a la teoría del valor-trabajo obtenían un refuerzo adicional con la ineficacia de las defensas que hacían pensadores como Torrens, James Mill y McCulloch.

Tal vez el más fuerte de esos ataques fue el de Samuel Bailey. Su *A Critical Dissertation on the Nature Measures and Causes of Value*, publicada en 1825, fue escrita, como nos dice su subtítulo,

[51] J. R. McCulloch, *The Principles of Political Economy* (1849), pp. 372-73.

[52] J. R. McCulloch, *op. cit.*, p. 320.

"Principalmente con referencia a los escritos de Mr. Ricardo y de sus discípulos". Bailey acertó a descubrir muchos errores de Ricardo, descreditando así la teoría del valor-trabajo. No la reemplazó con ninguna otra teoría del valor, pero inició un modo de enfocar el problema que fue adoptado más tarde.

Adam Smith había dilucidado el significado de la teoría del valor-trabajo concentrado su atención en el origen del fenómeno del valor de cambio. Sin embargo, no logró llevar el análisis del concepto a sus conclusiones lógicas. Ricardo llegó hasta el otro extremo. Descuidó el estudio de las bases históricas del fenómeno y la naturaleza social del concepto. Puso su interés principalmente en las variaciones del valor de cambio, es decir, en su aspecto relativo. No aclaró la distinción entre la naturaleza del valor de cambio como tal, la cuantía del valor de cambio y la relación entre los valores de cambio de diferentes mercancías.

Es aquí donde Bailey sitúa su crítica. Ve que el valor de cambio se manifiesta como relación cuantitativa entre dos cosas, y se niega a ir más lejos. Para él, todo el problema del valor queda resuelto con decir que el valor de cambio implica, en la práctica, una relación. Al fin y al cabo —dice—, el valor significa "la estimación en que es tenido un objeto".[53] Refleja un estado de espíritu del sujeto y no una cualidad del objeto. Esa estimación no puede originarse cuando los objetos son vistos aisladamente, sino que tiene su origen en la comparación de dos cosas. La estimación relativa a que da lugar una comparación "sólo puede expresarse cuantitativamente"[54] Bailey, pues, adopta una de las definiciones con que había jugado Adam Smith, la cual identifica el valor con el poder adquisitivo.

Dos ideas se desarrollan paralelamente en el libro de Bailey. La más importante es la que hace consistir el valor en una relación y nada más. "Así como no podemos hablar de la distancia a que se encuentra un objeto sin suponer otro entre el cual y el primero se establece la relación, así no podemos hablar tampoco del valor de una mercancía sino por referencia a otra mercancía con la cual se la compara. Una cosa no puede ser valorada en sí misma sin referencia a otra cosa."[55] La teoría-trabajo del valor era, evidentemente, incompatible con este punto de vista.

Por otra parte, parece que Bailey mismo consideró insuficiente la concepción puramente relativa del valor. La mención de la

[53] S. Bailey, *A Critical Disertation*, p. 1.
[54] *Ibid.*, p. 3.
[55] *Ibid.*, p. 5.

estimación y de la utilidad al principio de su estudio (que parece haberse debido a la influencia de Say) revela que intentaba enlazar las relaciones funcionales que aparecen en el mercado con una influencia causativa fundamental, o sea que trataba de hallar una constante. No lo consiguió, y los teóricos de la utilidad subsiguientes lo criticaron por no haber acertado a descubrir la conexión que hay entre utilidad y valor de cambio.[56] Es cierto que Bailey sostiene que "la investigación de las causas del valor es, en realidad, la investigación de las circunstancias externas que actúan con tanta constancia sobre las mentes de los hombres en el intercambio de cosas necesarias, útiles y convenientes para la vida, como para ser objeto de inferencia y de cálculo".[57] Pero no pasa a estudiar las implicaciones de la valoración subjetiva. Realmente, al fin se muestra de acuerdo en que, en la clase de mercancías que pueden aumentarse a voluntad y en cuya producción no hay la restricción de la competencia, el costo de producción es el determinante del valor. El costo de producción "puede ser trabajo, capital o ambas cosas".[58] En otros casos, como el de los monopolios y el de las mercancías producidas en condiciones de rendimiento decreciente (por ejemplo, las que requieren el factor tierra), lo que hay que analizar es el precio de monopolio.

La crítica de Bailey contra Ricardo se derivó de la búsqueda que éste hacía de una medida invariable del valor. En Ricardo esto fue sólo un modo confuso de buscarle explicación al fenómeno del valor como tal; pero dio a Bailey ocasión de decir cosas muy pertinentes sobre la cuestión de la medida del valor. Aquí tiene su "relativismo" particular importancia: contribuyó a hacer ver la diferencia que hay entre medida de valor en el sentido trascendental en que los clásicos, siguiendo a Aristóteles, lo habían entendido, esto es, la causa y la sustancia inherentes al valor (con las cuales Bailey no tenía nada que ver) y medida de valor en el sentido de una relación cuantitativa entre dos mercancías, y en especial entre una mercancía y el dinero. Esta última concepción llevó a Bailey a demostrar que los cambios de valor tienen que afectar a las mercancías que se comparan. Por lo tanto, es ilusoria la búsqueda de una medida invariable del valor. Bailey pone de manifiesto[59] que el dinero cumple adecuadamente la función de una medida externa del valor, aunque de su definición

[56] Véase R. Zuckerkandl, *Zur Theorie des Preises*, pp. 72-74.
[57] S. Bailey, *A Critical Dissertation*, p. 180.
[58] *Ibid.*, p. 205.
[59] *Ibid.*, caps. V, VI, VII.

se sigue que tampoco éste puede tener un valor constante. Utiliza este punto como argumento para limitar rigurosamente la validez de las comparaciones de los precios a través del tiempo. La teoría contemporánea de los números índices sigue una orientación parecida.[60] Sin embargo, Bailey se proponía mostrar que, una vez desaparecido el problema de encontrar una medida invariable del valor, también desaparecía el problema de descubrir los determinantes del valor como algo independiente del precio. Creía que con esto había puesto un clavo más en el ataúd de la teoría del valor como producto del trabajo.

Además de estos ataques frontales, la posibilidad de enfocar de modos diversos el problema del valor contribuyó a destruir esta parte de la estructura ricardiana. Ya en 1804 el conde de Lauderdale, en *An Inquiry into the Nature and Origin of Public Wealth, and into the Means and Causes of its Increase,* había expuesto opiniones muy parecidas a las de Say. Lauderdale se basaba también en Condillac e introdujo el factor utilidad en su interpretación de la teoría del valor de Adam Smith. Riqueza —dice— es todo lo que posee utilidad; pero toda riqueza individual posee utilidad y escasez. Estos dos elementos determinan el valor. Encuentran expresión en la demanda y la oferta, y la alteración de cualquiera de ellos afecta al valor. Lauderdale examina los efectos de los aumentos y los descensos de la demanda y la oferta sobre el valor de manera un tanto parecida a la que adoptan los economistas contemporáneos cuando analizan la elasticidad de la demanda. Rechazó la distinción entre trabajo productivo e improductivo, y adoptó la opinión de Say sobre los factores de la producción. Aplicó su teoría de manera excéntrica a los problemas de las finanzas públicas; pero su principal título para recordarle en la historia de la doctrina económica inglesa lo constituye definitivamente su afinidad con Say.

El desarrollo subsiguiente del análisis de la utilidad parece haberse debido a ciertos economistas que permanecieron olvidados durante mucho tiempo. En 1903 se prestó atención a algunos de ellos,[61] y desde entonces se reconoce ampliamente su participación en la historia de la doctrina. La atribución de la paternidad de ciertas ideas a estos escritores es materia que aún se discute, y el orden en que mencionamos aquí a algunos de ellos no hay que

[60] Véase, por ejemplo, G. Haberler, *Der Sinn der Indexzahlen* (1927).

[61] E. R. A. Seligman, "On Some Neglected British Economists", *Economic Journal,* vol. XIII, 1903, pp. 335 *ss.* y 511 *ss.;* reimpreso en *Essays in Economics* (1925), cap. III.

tomarlo, necesariamente, como el orden cronológico correcto en que nacieron las ideas que representan.

Richard Whately, que después fue arzobispo de Dublín, tuvo ocasión de ocuparse en materias económicas durante el breve tiempo en que desempeñó (como segundo ocupante) en Oxford, de 1830 a 1831, la Cátedra Drummond de Economía Política. Las condiciones para desempeñar la cátedra incluían una que exigía la publicación de una conferencia al año por lo menos. Resultado de esta exigencia fue la publicación, en 1831, de su *Introductory Lectures on Political Economy*. Con anterioridad Whately había entrado en contacto con Nassau Senior, que le había precedido en la Cátedra Drummond y había escrito la parte económica de un apéndice sobre "Términos ambiguos" en *Elements of Logic* de Whately, publicado por primera vez en 1826. Es difícil saber si Whately exponía opiniones originales o si repetía las que había oído a otros, principalmente a Senior. De cualquier modo, *Introductory Lectures* tiene importancia por el hincapié que en ellas se hace sobre la utilidad y por una referencia de pasada, pero que ejerció mucha influencia, a la relación entre el costo y el valor.

Whately revela de una vez su manera de enfocar los problemas cuando sugiere que el mejor nombre para la ciencia económica sería el de *Cataláctica,* o ciencia de los cambios, porque "el hombre puede ser definido como 'un animal que hace cambios': ningún otro, ni aun aquellos animales que en otros aspectos se acercan más a la racionalidad, tiene, según todas las apariencias, la menor noción del trueque o de cambiar en cualquier forma una cosa por otra". Para Whately, la utilidad y la riqueza eran relativas y subjetivas, y los subjetivistas contemporáneos han usado muchas veces la palabra "cataláctica", propuesta por Whately, para subrayar el hecho de que consideran la elección como la esencia del problema económico.

Whately[62] no desarrolló en absoluto una teoría subjetiva del valor. Rechazó la idea, sin embargo, de que el trabajo era esencial para crear valor; y en un pasaje que ha sido muy citado expuso la que él creía que era la relación verdadera entre el costo y el precio. "No es —dice— que las perlas alcancen un precio elevado *porque* los hombres se hayan zambullido para buscarlas, sino al contrario, los hombres se zambullen para buscarlas porque tienen un precio elevado.[63] Recientemente se ha sugerido también que

[62] R. Whately, *Introductory Lectures on Political Economy* (1832), pp. 6-7.
[63] *Ibid.*, p. 253.

Whately fue uno de los economistas que, junto con Nassau Senior, ampliaron el análisis de la renta haciéndola nacer de la estabilidad de los factores de la producción.[64] Por lo demás, no puede decirse que las aportaciones de Whately sean muchas.

Su sucesor en Oxford, W. F. Lloyd, fue también representante de la escuela de la utilidad. De nuevo es imposible decir si, como alguien ha sugerido,[65] Lloyd repetía opiniones aprendidas de Senior. Lo cierto es que estaba dentro de la misma tradición. Como Bailey, describe el valor como algo que, en definitiva, es un "sentimiento de la mente"; pero añade el importante punto de que ese sentimiento se presentará "en el margen de separación entre las necesidades satisfechas y las insatisfechas". A esta clara anticipación de una formulación que hizo famosa la escuela marginalista, Lloyd añadió la afirmación de la relación existente entre la cantidad y utilidad que forma un todo con aquélla. Porque "un aumento de la cantidad —dice— a la larga agotará o satisfará hasta lo sumo la demanda de cualquier objeto específico de deseo".[66]

Un anticipación todavía más completa de la doctrina de la utilidad marginal se encuentra en *Lectures on Political Economy* (1834) de Mountifort Longfield, primer profesor de la Cátedra de Economía Política del Trinity College, de Dublín, fundada por Whately después de haber sido nombrado arzobispo. Evidentemente, la tradición se iba extendiendo. La utilidad, según Longfield, es el poder que tiene un artículo "de satisfacer una o más de las varias necesidades o deseos de la humanidad", definición que, como su autor advierte con razón, da a la palabra un sentido más amplio que el que tiene en el lenguaje ordinario. El valor —dice— implica utilidad, y para cada artículo son proporcionales el uno a la otra, por lo que respecta a una sola persona. El cambio permite que una persona tenga la combinación de artículos que "en proporción a su valor posean mayor utilidad para ella". En el cambio, "cada parte que interviene en él gana algo, al recibir por el artículo que tenía algo que, *desde su punto de vista*, es de mayor utilidad." En cuanto a la medida del valor, Longfield comparte el relativismo de Bailey; admite que muchas veces el trabajo es la mejor medida.[67]

Más adelante, este autor examina el valor detalladamente. El

[64] M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics*, pp. 106, 131-32.

[65] *Ibid.*, p. 108.

[66] W. F. Lloyd, *Lecture on the Notion of Value* (1834), pp. 19 y 9, citado por M. Bowley, en *Nassau Senior and Classical Economics*, p. 108.

[67] M. Longfield, *Lectures on Political Economy* (1834, London School of Economics Reprint, 1931), pp. 25-28.

cambio se origina porque una cantidad definida de determinada mercancía es suficiente para satisfacer la necesidad de ella. Por lo tanto, las personas se ven inducidas a desprenderse de sus excedentes a cambio de los de otros. Todo el mundo estará ansioso de comprar lo más barato y vender lo más caro posible. La competencia —que Longfield describe detalladamente— asegurará la igualdad entre la oferta y la demanda. El costo de producción influirá en el proceso a través de sus efectos sobre la oferta.[68]

En su sexta conferencia amplía sus ideas sobre el valor para incluir en ellas una referencia al concepto marginal. Repite la afirmación de que el precio está determinado por la oferta y la demanda (tras la una está el costo de producción, y tras la otra, la utilidad), y que será una cantidad que equilibre la oferta con la demanda efectiva, o sea la demanda respaldada por el poder adquisitivo. Examina luego con mayor extensión la influencia de la demanda sobre el precio. "La medida de la intensidad de la demanda de una persona por una mercancía es la cantidad que esté dispuesta a dar, y pueda dar por ella, antes que privarse de la misma." Ahora bien, aunque puede haber demandas que no terminen en compra, ejercen, sin embargo, influencia sobre el precio. "Ejemplo de esto es la demanda por parte de aquellos que no comprarán a los precios vigentes, pero que irían al mercado y comprarían si ocurriera una ligera reducción de los mismos. Esta demanda existe siempre, y tiene el efecto de mantener altos los precios, exactamente igual que en un remate o subasta que hace la persona que ofrece una cantidad inferior a la que paga el comprador."[69]

Esto nos lleva al punto siguiente, según el cual, aunque las intensidades de la demanda difieran entre los distintos compradores, todos ellos compran a un precio uniforme de mercado que equilibra la oferta y la demanda. De aquí se sigue la afirmación más importante de Longfield: si el precio sube sólo ligeramente por encima del precio de mercado, "los demandantes que por dicho cambio dejarán de ser compradores deben ser aquellos cuya intensidad de demanda se medía exactamente por el primer precio. Antes de operarse el cambio, la demanda que era menos intensa no terminó en compra, y después del cambio la demanda que es más intensa aún terminará en compra. Así, el precio de mercado se mide por la demanda que, siendo de pequeña intensidad, termina en compras efectivas".[70] Ningún partidario contemporáneo

[68] *Ibid.*, pp. 44-63.
[69] M. Longfield, *op. cit.*, pp. 11-12.
[70] *Ibid.*, p. 113.

de la teoría de la utilidad marginal tendría nada que objetar a esta formulación.

Aplicando esta doctrina a los salarios, Longfield vuelva a anticiparse otra vez a la teoría de la productividad marginal. Rechazó la teoría de la subsistencia, y sostuvo que los salarios de los trabajadores dependen "del valor de su trabajo y no de sus necesidades, ya sean naturales o adquiridas..." El nivel de subsistencia sólo tiene influencia sobre la población.[71] (Longfield aprovecha aquí la ocasión para distinguir cuidadosamente este movimiento a corto y a largo plazo, o lo que él llama "causas primarias o inmediatas... y aquellas cuya influencia es remota y secundaria".[72]) Los salarios dependen de la oferta y la demanda. La primera la forman los "trabajadores existentes". La demanda depende de "la utilidad o valor del trabajo que ellos [los trabajadores] son capaces de ejecutar". Para determinar los salarios de los obreros hay que aplicar los principios que —dice concretamente Longfield— ya han sido expuestos.[73] "La parte del artículo que cada obrero recibirá se determina calculando cuánto del valor total es trabajo y cuánto es ganancia, y después dividiendo la primera parte entre los trabajadores, proporcionalmente a la cantidad y el valor del trabajo de cada uno."[74]

Este principio se aplica al capital con mayor claridad.[75] El capital es útil porque anticipa los salarios a los obreros antes de que el consumidor haya comprado el producto. También contribuye a hacer más productivo el trabajo. Las ganancias del capital, dada su oferta, dependerán de la demanda, es decir, de su productividad. De nuevo, sin embargo, establece la competencia una tasa uniforme que "estará regulada por la parte de él [de capital] que es obligalo a gastar con la menor eficacia en ayudar al trabajo... Esto extiende a las ganancias del capital el principio de la igualdad entre la oferta y la demanda efectiva que en todos los casos regula el valor".[76]

5. Senior

De todos los precursores del análisis de la utilidad, Nassau William Senior ha sido el menos olvidado, y aun así ha tenido que

[71] *Ibid.*, p. 206.
[72] *Ibid.*, p. 207.
[73] *Ibid.*, pp. 209-10.
[74] M. Longfield, *op. cit.*, pp. 211-12.
[75] *Ibid.*, Conferencia IX.
[76] *Ibid.*, p. 193.

esperar hasta años muy recientes para ser objeto de un estudio detenido. Senior no fue un exponente tan notable de la teoría subjetiva del valor como algunos de los autores ya mencionados. En particular, su exposición del análisis de la utilidad marginal está lejos de ser tan completa como la de Longfield. Aunque Senior fue influido por Say y por los autores alemanes, su teoría del valor y de la distribución tendía menos a proporcionar una alternativa a la de Ricardo que a conciliarla con la nueva corriente de ideas. Por lo tanto, Senior puede ser considerado como el primer representante destacado de la tendencia a la transigencia y la síntesis que ha sido rasgo característico de la tradición del pensamiento económico inglés, que representan mejor que nadie John Stuart Mill y Alfred Marshall. La actitud de Senior ante los problemas de política económica y social es también interesante por la influencia que ejerció sobre sus ideas acerca del campo y método de la economía.

Nassau William Senior (1790-1864) era un tipo de hombre que se hizo más frecuente después de su tiempo: el del economista que desempeña un papel importante como consejero en cuestiones de gobierno. Fue dos veces profesor de Economía Política en Oxford (como primer ocupante de la Cátedra Drummond, de 1825 a 1830, después, en 1847-52), y, durante breve tiempo, del King's College de Londres. La mayor parte del resto de su vida lo ocupó en el estudio de muchas cuestiones sociales y económicas como miembro de comisiones oficiales, y de otras maneras. Sus opiniones teóricas se desarrollaron, pues, en estrecho contacto con su experiencia de los negocios prácticos y sobre el fondo de su actitud política. De la amplia información de que ahora disponemos acerca de su obra, resulta la clara impresión de que Senior tiene derecho a compartir con John Stuart Mill la distinción de haber sentado las bases de la transigencia teórica y política que es el gran legado de la economía neoclásica inglesa. Pero aun cuando Senior puede pretender la prioridad, no sólo fue una figura mucho menor y menos influyente que Mill, sino que sus escritos no reflejan con tanta claridad los problemas que implicaba la posición de transigencia.

En lo que respecta a las teorías del valor y de la distribución, Senior trató de conciliar a Say y a Ricardo. En la exposición más completa de su obra teórica, *An Outline of the Science of Political Economy* (publicada por vez primera en 1836 como artículo de la *Encyclopaedia Metropolitana)* define la riqueza como todo lo que es susceptible de cambio o que posee valor. Para ese fin, son necesarias tres cualidades: transferibilidad, escasez relativa y uti-

lidad. Esta última se definía, en el sentido amplio ya común en aquel tiempo, como la propiedad de proporcionar una satisfacción de cualquier clase. Es un constituyente indispensable del valor, pero como la modifican innumerables causas, Senior insinúa que la escasez relativa es el determinante principal del valor. Esta limitación de la oferta es puramente relativa y resulta de la comparación con la necesidad. La transferibilidad significa que la utilidad de la mercancía en cuestión puede ser apropiada permanentemente o por tiempo limitado. La inclusión de esta cualidad tenía por objeto destruir el criterio material heredado de Adam Smith.[77]

Esta exposición preliminar de los determinantes del valor (y de la riqueza) es digna de tenerse en cuenta, porque incluye una referencia a la utilidad decreciente que, si bien no tan completa como las de algunos otros precursores de la doctrina, es perfectamente explícita. "Nuestros deseos —dice Senior— no apetecen tanto la cantidad como la diversidad. No sólo hay un límite al placer que pueden proporcionar las mercancías de todas clases, sino que el placer disminuye con un ritmo rápidamente creciente mucho antes de llegar a aquel límite. Dos artículos de la misma clase rara vez ofrecen el doble de placer que uno, y menos aún diez proporcionarán cinco veces el placer de dos. Así pues, en la proporción en que es abundante un artículo, el número de quienes lo tienen y no desean, o desean muy tenuamente, aumentar su provisión del mismo, probablemente es grande; y por lo que a esas personas concierne, la oferta adicional pierde toda, o casi toda, su utilidad."[78]

En el examen más detallado del valor no se le da a la utilidad explícitamente una posición prominente. Esto, indudablemente, explica el hecho de que la teoría de Senior generalmente haya sido considerada como una ampliación de la teoría del costo de producción, en la cual habían convertido los post-ricardianos la teoría del valor-trabajo. Bajo el rubro de "Valor", Senior hace poco más que afirmar que la utilidad relativa y la escasez relativa determinarán la proporción en que una mercancía se cambiará por otra. No es sino bajo el rubro "Distribución" donde analiza la determinación del precio —como él dice entonces— más detalladamente. Advierte que "la limitación relativa de la oferta..., aunque no suficiente para constituir el valor es, con mucho, su elemento más importante; la utilidad o, en otras palabras, la de-

[77] N. W. Senior, *An Outline of the Science of Political Economy* (1836, separata de la *Encyclopaedia Metropolitana*), pp. 131-32.
[78] N. W. Senior, *op. cit.*, p. 133.

manda, depende principalmente de ella". La oferta es afectada por tres instrumentos de la producción: "el trabajo y la abstinencia humanos, y la acción espontánea de la naturaleza". Senior toma esta clasificación como dato básico antes de proceder a examinar "los obstáculos que limitan la oferta de todo lo que se produce y el modo como esos obstáculos afectan a los valores recíprocos de los diferentes objetos de cambio".[79]

Este examen gira en torno de la relación existente entre costo y precio. En él hizo Senior dos cosas con la teoría del valor que encontró. En primer lugar, eliminó las excepciones de Ricardo a la teoría del valor como producto del trabajo, rechazando la idea de que el trabajo incorporado en una mercancía era la fuente y la medida de su valor, y adoptó una definición del costo de producción que admitía la productividad del capital con el nombre de "abstinencia". Esto representa un intento de solución del dilema post-ricardiano, consistente en explicar las ganancias y al mismo tiempo conservar la teoría del valor-trabajo. En segundo lugar, Senior limitó la influencia del costo de producción, aun como él lo había definido, y subrayó la influencia de la demanda o utilidad. Esta segunda línea de pensamiento representa la influencia de Say y de otros teóricos de la utilidad.

Senior comienza por afirmar que "los obstáculos para la oferta de las mercancías producidas por el trabajo y la abstinencia, con la sola ayuda de la naturaleza de que cada uno puede disponer, consisten únicamente en la dificultad de encontrar personas dispuestas a someterse al trabajo y abstinencia necesarios a su producción. En otras palabras, su costo de producción limita su oferta".[80] Define el costo de producción como "la suma de trabajo y abstinencia necesarios para la producción".[81] La inclusión de la abstinencia tenía por finalidad vencer la dificultad que hallaron James Mill, McCulloch, Torrens y otros que no supieron cómo hacer de las ganancias una parte del valor de las mercancías. Evitó el absurdo de Mill en el caso del vino guardado en la bodega, que hacía al tiempo equivalente al trabajo; y si bien eludió la inclusión de las ganancias como tales, añadió "aquella conducta que es recompensada por las ganancias",[82] esto es, algo que Senior evidentemente pretendía que fuera de la misma naturaleza que la actividad denominada trabajo.

Pero este costo de producción determinaba el precio sólo en el

[79] *Ibid.*, p. 168.
[80] *Ibid.*, p. 169.
[81] *Ibid.*, cap. xx, p. 171.
[82] *Ibid.*, p. 170.

caso de aquellas mercancías en cuya producción, como se ha dicho arriba, la ayuda de la naturaleza es "aquella de que cada uno puede disponer"; en otras palabras, en que los factores de la producción son libremente accesibles a todos, y en que, por tanto, hay libre competencia. Pero aun en estas condiciones, el costo de producción es solamente "el regulador del precio", ya que, en la realidad de los hechos, el ajuste de la oferta que produce igualdad de costo y precio tarda algún tiempo en alcanzarse.

La importancia del costo de producción es aún menor en otras circunstancias de tipo monopolista. Senior distinguía cuatro casos de monopolio: En el primero, "el monopolista no es el único capaz de producir, pero tiene ciertas facilidades exclusivas como productor por las que puede aumentar su producción sin merma, y aun con una facilidad acrecentada, la cantidad de su producto."[83] Aquí la fuerza del monopolista (el propietario de una patente, por ejemplo) es limitada. No puede elevar el precio por encima del costo de producción a que pueden producir quienes no poseen su especial facilidad. Por otra parte, como probablemente gozará de las economías de la producción en gran escala, su precio tenderá a bajar a fin de estimular una demanda mayor, y aun cuando seguirá obteniendo grandes ganancias, su interés particular y el del público coincidirán.[84]

En el segundo caso, el monopolista tiene el control absoluto de la producción, pero el volumen de ésta no puede variar. Aquí el costo de producción marcará el límite inferior al precio; pero no hay límite superior: el precio estará determinado por la demanda. El tercer caso es intermedio entre los dos anteriores: el monopolista "es el único productor, pero, mediante la aplicación de trabajo y abstinencia adicionales, puede aumentar indefinidamente su producción". Aquí tampoco hay límite superior, pero en lo demás las condiciones serán las mismas del primer caso.[85]

Por último, existe una situación en la cual "el monopolista no es el único productor, pero tiene facilidades especiales que disminuyen y finalmente desaparecen a medida que aumenta el volumen de su producción".[86] En esta situación se utiliza un factor de producción de calidad variable, y los rendimientos disminuyen. Rige principalmente en la tierra, y da origen a la renta. Senior llama a este caso "competencia desigual". El precio "tiene una tendencia constante a coincidir con el costo de producción de

[83] *Ibid.*, p. 170.
[84] *Ibid.*, p. 172.
[85] *Ibid.*
[86] *Ibid.*, p. 175.

aquella parte que se sigue produciendo con el mayor gasto".[87] Quienes produzcan a costo más bajo tendrán una ganancia adicional.

Hasta aquí la teoría del valor de Senior no es más que un desarrollo coherente de una tendencia que ya existía. Es una teoría del valor como producto de la oferta y la demanda, en la que se asigna al costo de producción un lugar como determinante de la oferta. No es muy señalada la influencia de la utilidad sobre ella. Se da por cosa sabida la demanda, y no se hace el menor intento por investigar las causas que la determinan. No hay la actitud que caracteriza los escritos de los economistas alemanes de aquel tiempo y aun los de Longfield y de Lloyd. El método es el de Bailey, es decir, un desarrollo consciente sobre bases ricardianas, pero eludiendo las dificultades que encontró Ricardo.

En su estudio de la distribución, Senior deja ver con algo más de claridad la influencia de la corriente subjetivista. El derivar el valor de los factores del valor de sus productos estaba más en la tradición de Say y de los alemanes. En lo que respecta a la renta, Senior admitía, en primer lugar, que la renta existiría en la medida en que se usara un factor de producción escaso (por ejemplo, la tierra), aun cuando todas sus partes fueran igualmente productivas.[88] En segundo lugar —consecuentemente con su opinión sobre la renta—, extendió la aplicación del concepto a otros factores de producción, como por ejemplo, el capital fijo y los talentos naturales.[89]

El estudio de los salarios es un tanto oscuro. No desarrolló una teoría de los asalariados basada en el costo de producción, probablemente porque en esta conexión la ruptura con la teoría del valor-trabajo habría parecido menos sorprendente; además, excluyó totalmente la población de su análisis de los salarios. En conjunto, parece haberse inclinado por una teoría de la productividad, en armonía con la actitud de Say y de Longfield; pero le dio la forma de la doctrina del fondo de salarios que durante algún tiempo fue una característica perturbadora de la teoría económica. La noción de que había un fondo reservado para el pago de los salarios no era nueva, sino que la habían usado ya Smith y Ricardo. Senior formuló la aseveración perfectamente obvia de que, por término medio, los salarios reales ganados por el trabajador durante un año deben ser la razón entre la cantidad de mercancías reservadas

[87] *Ibid.*, p. 176.
[88] *Ibid.*, p. 178.
[89] Por ejemplo, *ibid.*, pp. 166-67; véase también M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics*, parte I, cap. III.

durante el año para el sostenimiento de la población trabajadora y la cuantía de esa población.[90] Sin embargo, consideró esto como la causa próxima de los salarios; el fondo reservado para éstos había que determinarlo después. Senior no llevó más adelante este problema, pero señaló los elementos para su solución. El primero era la productividad del trabajo, cuyos determinantes estudia con algún detenimiento.[91] El segundo (que Senior complica añadiéndole otros) era la relación entre salarios y ganancias.[92] En otras palabras, Senior hizo que la teoría de los salarios desembocase en la teoría del capital.

El carácter sobresaliente de la teoría de Senior fue la admisión de la productividad del capital y la introducción del término abstinencia. Define ésta como "aquel agente, distinto del trabajo y de la acción de la naturaleza, cuya concurrencia es necesaria al capital y que guarda con la ganancia la misma relación que el trabajo con los salarios".[93]

Senior no dijo mucho acerca de los determinantes de la abstinencia; aunque los que así lo deseen pueden encontrar en algunas de sus observaciones la iniciación de una teoría preferencia-tiempo que más tarde desarrollaron los austriacos.[94] Pero examinó con un poco más de detenimiento la causa que está en la base de la demanda de capital, a saber, su aptitud para hacer más productivo el trabajo. La exposición del lugar de los bienes de capital (para cuya producción es un agente indispensable la abstinencia) en el proceso de la producción[95] puede considerarse en justicia como un antecedente de la teoría austriaca de la producción indirecta. Cuando se la estudia a la luz de su análisis del capital, la formulación que da Senior a la doctrina del fondo de salarios parece también más próxima a sus versiones contemporáneas más refinadas, que al axioma que los economistas posteriores rechazaron por inadecuado.

El problema de la importancia que deba atribuirse a los diferentes ingredientes que vinieron a formar la teoría económica de Senior, resulta fútil y en cierto sentido basado en una interpreta-

[90] N. W. Senior, *op. cit.*, p. 193.

[91] *Ibid.*, pp. 201-204.

[92] *Ibid.*, p. 206.

[93] *Ibid.*, p. 153.

[94] *Ibid.*, pp. 153, 187. M. Bowley (*Nassau Senior and Classical Economics*, pp. 148 ss.) admite que Senior no desarrolló en realidad una teoría de la oferta de capital basada en *disagio*-tiempo, pero dice que estaba en camino de hacerlo.

[95] *Ibid.*, pp. 153 *ss.*

ción errónea. La opinión tradicional expresada por Cannan y Böhm-Bawerk,[96] por ejemplo, considera las aportaciones de Senior como meras correcciones del ricardismo basadas todavía sobre el concepto del "costo real", mucho más complicado que el expuesto en la teoría del valor-trabajo. El último intérprete de Senior se afana por demostrar que éste se apartó de Ricardo mucho más de lo que hasta aquí se ha admitido, y que se encaminaba hacia una teoría del equilibrio formal —con un fuerte elemento subjetivo— de tipo contemporáneo.[97] Ambas opiniones tienen algo de verdad. El estudio del costo de producción, por ejemplo, con la introducción del concepto de abstinencia, y el análisis de la renta llevan las huellas manifiestas de las controversias post-ricardianas entre Bailey, Malthus, Torrens, Mill y McCulloch. Por otra parte, es cierta la afirmación de que la teoría del capital de Senior equivale "a decir que la tasa de equilibrio de las ganancias, o el interés, está determinada por la igualación de la demanda, que depende de la productividad del capital, y de la oferta en un nivel suficiente para pagar el sacrificio que significa el ahorro", teoría similar a la de Marshall.[98]

Pero no tiene por qué haber desacuerdo entre ambas interpretaciones. Lo importante no es si Senior estaba más cerca de la escuela continental o de los post-ricardianos ingleses, sino hasta qué punto se había alejado del mismo Ricardo. Los predecesores de Senior en Inglaterra, no menos que los autores continentales, habían roto efectivamente con Ricardo antes de que Senior viniera a sumar sus aportaciones. Lo hicieron de maneras un tanto diferentes, aunque esas maneras, por último, se fundiesen (fusión que ya es obvia en Senior); pero el abandono de la búsqueda de un concepto objetivo del "costo real" es característico de una y otra manera. Una escuela lo hizo insistiendo en la utilidad y derivando de ésta la noción de servicios productivos; la otra, formulando una teoría del costo de producción que admite la productividad del capital. Y una vez que hizo esto, no es sino natural que se haya incorporado el punto de vista de la utilidad. El propósito es el mismo: evitar los conceptos "costo real" y "excedente", sólo con relación a los cuales tiene sentido la teoría del valor-trabajo, o cualquiera otra teoría del valor basada en el costo real. Es verdad que en

[96] E. Cannan, *Theories of Production and Distribution* (1924), páginas 213-14; *A Review of Economic Theory* (1929), p. 187; E. V. Böhm-Bawerk, *Capital and Interest* (1922), libro IV, cap. II.

[97] M. Bowley, *Nassau Senior and Classical Economics*, especialmente sección I, caps. II y IV.

[98] *Ibid.*, p. 103.

la formulación que le dio Senior la teoría del costo de producción contiene todavía un "costo real" (con la abstinencia aliada ahora al trabajo); pero esto es completamente distinto de la doctrina de Ricardo, porque ahora se ha convertido en una doctrina subjetiva. En esta y, como veremos, en las posteriores versiones inglesas de la misma teoría, la inclusión de la ganancia y del interés en el costo de producción, y de su fuente (llámesele de un modo u otro) en los factores creadores de valor, destruye la base de la teoría del valor fundada en el "costo real".

Puede verse en este cambio un reflejo del grado más avanzado de desarrollo del capitalismo industrial. El principal factor no es ya la hostilidad de los terratenientes (de aquí la generalización que Senior hace de la renta, en contra de la actitud de Ricardo, que la consideraba una forma muy especial de ingreso). El efecto de las nuevas doctrinas fue hacer del capital una fuente de ingresos tan legítima como el trabajo; y cualesquiera que sean las atenuaciones que la "abstinencia" de Senior haya sufrido en manos de los economistas posteriores, evidentemente quería que la palabra tuviese cierto sentido moral. Al aceptarse esta teoría, el debate pasó del terreno del antagonismo de clase al de la justicia. El problema consistía ahora en determinar las proporciones justas en que el producto de la industria debía repartirse en ganancias y salarios. El monopolio y la explotación evitable, más bien que el sistema como tal, se convirtieron en los objetivos que la clase trabajadora podía atacar con justicia. En esta situación puede verse, por una parte, la nueva posición del capitalista y del obrero (y de sus intereses antagónicos); y por la otra, una generalización mayor de la teoría misma, cuyo pleno florecimiento tuvo lugar unos decenios más tarde.

No es sorprendente que la política económica se haya convertido en un campo importante de discusión. Dado por sentado el orden económico, la atención se centró en el problema de hacer que el capitalismo funcionara sin tropiezos. Los escritos de Senior revelan claramente que el interés por ese problema iba en aumento. Ahora parece que, sobre la cuestión general del campo propio de la acción gubernamental, sustentó opiniones menos rígidas de lo que se supuso en otro tiempo. En el problema paralelo del campo de la economía y sus límites, parece que sus opiniones fluctuaron ampliamente de acuerdo con su propia experiencia de los problemas específicos de la política económica.

Se ha dicho que Senior no fue un defensor incondicional del *laisser faire*.[99] En sus primeras proposiciones limitó la esfera de

[99] M. Bowley, *op. cit.*, sección II, cap. I.

la acción gubernamentàl a los tradicionales deberes de "policía". Pero pronto advirtió —cosa significativa, como consecuencia de estudiar los problemas sociales de la atrasada economía de Irlanda— que podía existir miseria a pesar de la tendencia del proceso económico a crear una producción y una distribución de acuerdo con el esfuerzo y previsión de los trabajadores. Aquella miseria ofrecía un campo adecuado para la acción del gobierno. No sólo era un derecho, sino hasta "un imperioso deber del gobierno" aliviarla. Pero el argumento decisivo en favor de todos los servicios sociales era la conservación de "la laboriosidad, la previsión y la caridad".[100] En una ocasión llegó Senior a propugnar el anticipo de dinero por el estado "para facilitar la emigración y para la construcción de caminos, canales y puertos", juntamente con medidas encaminadas a liberar a Irlanda de supervivencias feudales.[101] Las obras públicas se proponían elevar la productividad del trabajo irlandés a fin de evitar la necesidad de recurrir a la beneficencia pública; pero es interesante que tales medidas fueran sugeridas para Irlanda, y que Senior nunca sugiriera nada parecido para Inglaterra. Por lo tanto, quizá no se las deba considerar como pruebas evidentes de que Senior había abandonado el camino liberal.[102]

Fueron muchos los problemas sociales ingleses sobre los cuales dio Senior su consejo, ya como miembro de comisiones oficiales o como particular. Los tres casos mejor conocidos son la reforma de la *Poor law* de 1834, la discusión de la *Factory Act* en 1837, y la investigación de la situación de los obreros de telares de mano, en 1841. No es necesario estudiar en detalle los argumentos de Senior en todos estos casos. No siempre se manifiesta como defensor doctrinario del no intervencionismo. En realidad, puede concederse sin esfuerzo que estaba dispuesto a defender la acción del gobierno mientras no obstaculizase indebidamente el libre funcionaminto de las leyes económicas. Se opuso a la *Factory Act* con el conocido argumento (acremente atacado por Marx[103]) de que las dos últimas horas de la jornada de trabajo eran las únicas que constituían la ganancia del capitalista. En lugar de acortar la jornada de trabajo a diez horas (lo cual hubiese perjudicado a los industriales), proponía la mejora de las viviendas obreras (haciendo recaer la carga sobre los propietarios).

[100] N. W. Senior, *Letter to Lord Howick on a legal provision for the Irish Poor* (1831), pp. 11-12.

[101] *Ibid.*, pp. 45-46.

[102] B. Bowley, *op. cit.*, pp. 247-248.

[103] Marx, *El Capital*, vol. I, pp. 413 *ss. Theorien über der Meherwert*, vol. III, p. 566.

El *Report of the Commission on the Condition of Hand-loom Weavers* (1841), no es muy dogmático. Acepta, sin embargo, la decadencia relativa de la demanda de productos de los obreros de telares de mano como consecuencia de la competencia, y se rinde a la doctrina de la impotencia del estado para evitarlo. Educación, prohibición de las asociaciones obreras o sindicatos, limitaciones al ingreso en los diferentes oficios, mejores viviendas (a expensas del propietario y del constructor), abolición de algunos impuestos sobre las importaciones que elevaban el costo de la vida, tales eran los paliativos que aconsejó Senior.

Sus opiniones sobre la *Poor Law* estaban quizá más definidamente permeadas por la creencia radical en las virtudes de la libre competencia. Sin embargo, estaba de acuerdo con la necesidad de ayudar a los pobres físicamente aptos, siempre que pudiera establecerse un sistema de administración que evitara los males de la antigua *Poor Law,* y que no perturbara el libre mercado de trabajo. El principio de "menor elegibilidad" y la prueba del taller de pobres (*workhouse*) representaban una transigencia entre el deseo de no obstaculizar la competencia y la necesidad de aliviar la indigencia.

En general, Senior parece haber estado más dispuesto a transigir de lo que comúnmente se ha creído. Pero aunque esta disposición se debió a la ausencia de una fe dogmática en la no intervención como principio político, no era consecuencia de ninguna teoría claramente pensada sobre la relación entre la teoría económica y la política. Se ha dicho que las opiniones de Senior acerca de dicha relación fluctuaban.[104] Su primera posición fue la tradicional, que reconocía la existencia de una ciencia y un arte de la economía estrechamente relacionados entre sí. Pero sus experiencias en los negocios prácticos parecen haberle llevado a una concepción mucho más formal de los resultados de la investigación teórica. En *Political Economy* (1836) se concibe la función del economista como puramente positiva y analítica. El economista no debe aconsejar ni aun cuando esté dilucidando principios que el legislador y el estadista probablemente tendrán que tener en cuenta. Los problemas del bienestar humano se resuelven por referencia a otras muchas consideraciones además de las económicas, y muchas veces hasta con exclusión de estas últimas. Por último, durante el segundo período en que desempeñó la Cátedra Drummond, Senior distinguió una vez más entre la ciencia de la economía y dos artes económicas dedicadas al estudio de las institu-

[104] M. Bowley, *op. cit.*, sección I, cap. I, y sección II.

ciones y de las relaciones entre la riqueza y el bienestar. La ciencia y el arte estaban estrechamente relacionados entre sí; pero como la ciencia no era aún perfecta, no podía uno hablar de cuestiones prácticas sino únicamente en base a la propia interpretación de las conclusiones de la ciencia. Y, en todo caso, los hombres toman sus decisiones no en cuanto economistas, sino en cuanto estadistas.

Esta actitud general, aunque indeterminada, se adaptaba muy bien a las cuestiones prácticas sobre las cuales se pedía entonces consejo a Senior y otros economistas. Los ataques a ciertos fenómenos del capitalismo y al propio capitalismo, realizados principalmente por la clase trabajadora, eran ya suficientemente fuertes para hacer imposible a los defensores del sistema recurrir a un no intervencionismo *a priori*. La opinión delineada por Senior dio a la defensa la posibilidad de tratar lo mejor posible cada caso individual. Que ese "lo mejor posible" se concebía en términos no fundamentalmente diferentes en cuanto a su finalidad del anterior y más intransigente *laisser faire*, lo demuestran claramente las conclusiones de Senior en cada caso concreto. Y nada arroja más luz sobre su actitud general que su violenta oposición al sindicalismo.[105]

6. Mill

a) *Filosofía política*. Ningún escritor fue nunca más cuidadosamente preparado para continuar una tradición, que John Stuart Mill (1806-73). Se le destinaba a ser un exponente incondicional de la teoría económica clásica pura y de la filosofía liberal. Hoy podemos ver más claramente que su recapitulación de los estudios económicos y políticos de medio siglo fue necesaria para terminar el proceso de desintegración de doctrinas que resultaban inadecuadas por virtud de los cambios habidos en las condiciones económicas. Las apreciaciones de la posición de Mill han tendido a dos extremos. Para muchas generaciones de estudiantes, su *Principles** fue la biblia indiscutida de la doctrina económica. Representaba la síntesis final de la teoría clásica y de los perfeccionamientos introducidos por los autores post-ricardianos. Era comprensivo, sistemático y, con pocas excepciones, presentaba sus teoremas sin pugnacidad, lo cual reforzaba la impresión de seguridad y de autoridad indiscutida.

105 Sidney y Beatrice Webb, *History of Trade Unionism* (1926), páginas 139-41.

* J. S. Mill, *Principios de economía política con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*, trad. de T. Ortiz, México FCE. (1951). [T.]

Esa autoridad descansaba, en parte, en la creencia de que el ricardismo había encontrado en Mill su formulación más acabada. Sin embargo, más recientemente, se le ha considerado a medio camino en la evolución del análisis económico a partir de las doctrinas de Ricardo. En relación con lo que en definitiva ha subsistido, difícilmente se le puede considerar como figura preeminente entre los precursores. La aparición de la escuela marginalista en el último cuarto del siglo desalojó a Mill. De ser un texto indispensable, su *Principios* pasó a ser objeto de un interés en gran parte histórico. La contribución de Mill al establecimiento de las bases de la nueva economía se reputó relativamente insignificante, y su utilidad para los estudiantes contemporáneos casi desdeñable. Desde el punto de vista de la historia de la teoría económica, el interés se desplazó de Mill a pensadores anteriores y menos conocidos.

La posición de Mill en el desarrollo de la filosofía *política* reforzó este cambio de apreciación. Su teoría económica carece del rigor lógico y su filosofía social de la firme coherencia que son las características sobresalientes de los "constructores de sistemas". Para los adversarios de la intervención del gobierno, para los creyentes en el benthamismo puro, el abandono por Mill del *laisser faire* doctrinario fue no sólo una apostasía, sino que disminuyó también su importancia como representante del liberalismo de principios del siglo XIX. A los adversarios rigurosos del *laisser faire* la actitud de Mill les parecía demasiado débil para ser satisfactoria.

Pero aunque no fue original como economista *ni* dejó tras de sí uno de los grandes sistemas de filosofía política, Mill no puede ser considerado como figura sin importancia, según la tendencia que prevaleció mientras predominó la escuela marginalista. Su importancia estriba precisamente en el hecho de que fue capaz de hacer del eclecticismo en teoría y de la transigencia en política algo *así como* un sistema generalmente aceptado y de calidad impresionante. Su influencia mayor fue reconocidamente pasajera; pero su actitud así ante la economía pura, como ante los problemas de política, se convirtió en una característica de la tradición académica inglesa. Mill sigue siendo la figura simbólica del eclecticismo y de la transigencia. Él, más que ningún otro economista inglés, refleja el tiempo en que alcanzó su cenit el capitalismo competitivo, acompañado por el predominio inglés en los mercados del mundo. Pero también refleja el hecho de que los nuevos problemas reclamaban la atención pública. En particular, su obra sólo puede ser comprendida viéndola contra el fondo del creciente desafío del socialismo.

En su *Autobiografía* describe Mill el sorprendente proceso educativo a que le sometió su padre. De él resulta claro que el hijo estaba destinado a continuar a la vez la tradición de la teoría económica ricardiana en la forma en que apareció en la obra de su padre, *Elements*, y la filosofía social utilitaria cuyo principal exponente era Bentham. Pero en el curso de su experiencia del mundo —sacudido por el cartismo, el sindicalismo y los ataques cada vez más generalizados de la teoría socialista—, no tardó en encontrarse frente a frente con el dilema de las interpretaciones radical y conservadora del liberalismo económico. Mill advirtió la necesidad de elegir entre ellas, principalmente en el campo de la teoría y la práctica políticas. Describe la crisis mental que acompañó a su emancipación de los rigores de la opinión benthamista, según la cual el interés personal es el móvil principal de la conducta humana, con su corolario de la eterna búsqueda de la felicidad individual.[106] Por la influencia de las críticas románticas y socialistas al utilitarismo, se interesó por el punto de vista histórico, conoció la complejidad de los fenómenos sociales y dudó de la perpetua bondad del libre juego de las fuerzas del egoísmo. Aunque no abandonó nunca la teoría utilitarista de la armonía, ni la creencia general en la superioridad del capitalismo competitivo sobre otros sistemas económicos, se mostró dispuesto, desde entonces, a tomar en cuenta y defender la reforma de las instituciones existentes, aun cuando tales reformas implicasen la intervención del gobierno en los intereses privados.

En su ensayo sobre Bentham (escrito en 1838) da una interpretación que empieza por subrayar lo que de revolucionario implica el escepticismo benthamista. Lo llama "el gran *subversivo* o, en el lenguaje de los filósofos del Continente, el gran pensador *crítico* de su tiempo y país",[107] pero rechaza el cuadro que Bentham traza de la naturaleza humana. Le parece demasiado estrecha la opinión de Bentham, según la cual la conducta de los seres humanos obedece exclusivamente "ya al egoísmo, ya al amor o el odio a otros seres sensibles".[108] Acusa a Bentham de olvidar móviles que implican la búsqueda de la perfección, el honor y otros fines enteramente por lo que son en sí mismos. Por lo tanto, concluye que la filosofía de Bentham sólo puede "enseñar los medios de organizar y regular la parte meramente mercantil de la estructura

[106] J. S. Mill, *Autobiography* (1873), cap. v.

[107] J. S. Mill, "Bentham", en *Dissertations and Disquisitions* (1867), vol. I, p. 334.

[108] *Ibid.*, p. 354.

social".[109] Pero Mill pensaba que, con toda su grandeza en este respecto —grandeza particularmente evidente en su constante denuncia del egoísmo detrás de los disfraces más pretenciosos con que frecuentemente se presenta—, Bentham no fue capaz de mostrar cómo los medios para regular el lado material de la vida podían adaptarse a la tarea de mejorar el carácter nacional.

Esta crítica de Bentham fue inspirada en gran parte por el respeto que Mill sentía por Coleridge, la otra de "las dos grandes mentes de vasto influjo de la Inglaterra de su tiempo".[110] Mill admiraba la obra de la escuela romántica cuando era —como en las manos de Coleridge— no un movimiento partidista, sino una filosofía. Encontraba en ella los fundamentos de una filosofía de la sociedad—, una importancia justa concedida a la educación y un sentimiento de lealtad y de cohesión nacional. Consideraba la filosofía conservadora como un auxiliar esencial para la reforma. Pensaba que proporcionaría una prueba decisiva para todas las propuestas de reforma dilucidando los buenos propósitos a que habían sido destinadas originariamente las instituciones existentes. "¿De qué modo —preguntaba— podría determinarse si una cosa merece existir, sin pensar primero para qué fines existe y si todavía es capaz de conseguirlos?"[111] Mill vio en el conservadurismo de Coleridge un arma crítica poderosa. Según pensaba, tal conservadurismo formulaba la sátira más severa de los males existentes, y estaba más próximo en propósitos al movimiento de reforma que al conservadurismo político *tory*, al cual se pensaba que pertenecía.

Mill estuvo también de acuerdo con las severas críticas de Coleridge al principio del *laisser faire*. Pensaba que la "doctrina de la no intervención, o teoría de que lo mejor que pueden hacer los gobiernos es no hacer nada", se debía al "egoísmo y la incompetencia manifiestos de los gobiernos europeos modernos". Sin embargo, como teoría general creía que "una mitad de ella era verdadera y la otra mitad falsa".[112] También era escéptico en cuanto a la conveniencia de la intervención gubernamental cuando intenta "encadenar la libre acción de los individuos"; pero estaba conforme con Coleridge en que, una vez cumplidos sus deberes de policía, el gobierno podía hacer mucho, directa e indirectamente, para ayudar a mejorar el bienestar material de la gente y para

[109] *Ibid.*, p. 366.
[110] J. S. Mill, *op. cit.*, p. 331.
[111] J. S. Mill, "Coleridge", *Disertations and Disquisitions*, p. 438.
[112] *Ibid.*, pp. 453-54.

conseguir que las facultades esenciales a su existencia moral se desarrollaran plenamente.[113]

Mill aprobaba asimismo las objeciones de Coleridge a la comercialización de la propiedad territorial. Pensaba que la propiedad de la tierra tenía carácter de monopolio, y que confería un gran poder el propietario, poder que el estado tenía el deber de controlar. Es dudoso que Mill tuviese razón en acogerse en esta y en otras cuestiones a la autoridad de Coleridge. Posiblemente a éste le hubiera disgustado tanto el verse asociado al utilitarismo como el conservadurismo político *tory*. Es significativo que Mill sacara de la doctrina conservadora los elementos que podían interpretarse como críticos de las prácticas vigentes y que al mismo tiempo permitían la acción del gobierno en los casos apropiados. Es indudable que Mill no aceptaba ninguna de las posibles implicaciones reaccionarias de las teorías de Coleridge. No permitió nunca que la ilusión romántica invadiera la ciudadela del capitalismo industrial, o sea, su teoría económica. "En economía política especialmente —dice de Coleridge— escribe como un tonto redomado, y mejor hubiera convenido a su reputación no haberse ocupado nunca de este asunto."[114]

Otra influencia que actuó sobre Mill, análoga a la de Coleridge fue la de Comte, el fundador del positivismo. Aunque discípulo de Saint-Simon, Comte fue intensamente influido por la reacción romántica que suscitaron los resultados revolucionarios prácticos de la filosofía del siglo XVIII. Opinaba que la reforma había ido demasiado lejos. También él quería reformar por completo la sociedad humana, pero tomó de los románticos el disgusto por el individualismo extremado y el respeto a la autoridad; mas en lugar de la teología medieval, había que entronizar la ciencia positiva como fuerza directriz. No nos interesan aquí los detalles y las consecuencias prácticas, fantásticas con frecuencia, de la filosofía de Comte; pero es evidente que su mezcla de racionalismo y de romanticismo era muy a propósito para impresionar a Mill en el momento en que empezaba a no satisfacerle el benthamismo. La filosofía de Comte llevaba directamente al deseo de una nueva ciencia general de la sociedad y esto implicaba la creación de una filosofía de la historia. Con ambas cosas simpatizaba Mill.

Sin embargo, el distanciamiento de Mill del benthamismo sólo en parte se debió a las influencias románticas y seudo-tradicionalistas de Coleridge y de Comte. Mill conoció a los primeros so-

113 *Ibid.*, pp. 454-55.
114 J. S. Mill, *op. cit.*, p. 452.

cialistas ingleses y franceses, y parecen haberlo impresionado sus ataques a los males del capitalismo incipiente. El examen que hace de sus críticas a la propiedad en su *Principios* es, en general, favorable. En la segunda edición de esta obra advierte que "los ataques a la institución de la propiedad [continuarán] "mientras las leyes de la propiedad no se vean libres de la última porción de injusticia que contengan".[115] En todos sus estudios sobre problemas de política social toma de la filosofía del derecho natural, que es el fondo sobre el que se mueve, su elemento potencialmente radical; pero hace una crítica de las instituciones (formulada también por los primeros socialistas) compatible con el principio de libertad derivado del utilitarismo y del derecho natural. El resultado es una combinación de principios liberales y de reforma social. Antes de que intentemos investigar las consecuencias de esta actitud sobre sus doctrinas económicas, vale la pena observar un poco más de cerca sus resultados teóricos y prácticos sobre la visión política de Mill.

En primer lugar, Mill no abandonó los principios generales de libertad individual y de libre competencia que había aprendido de su padre. Su declaración teórica más explícita se encuentra en su ensayo *On Liberty* (1859). El principio absoluto que debiera gobernar las relaciones entre la sociedad y sus miembros individuales es formulado aquí en términos vigorosamente liberales. "Ese principio es que el único fin para el que la humanidad está autorizada, individual o colectivamente, a intervenir en la libertad de acción de cualquiera de sus miembros, es la autodefensa. Que el único objetivo para el cual puede ejercerse justamente la fuerza sobre cualquier miembro de una sociedad civilizada, contra su voluntad, es el de impedir el daño de los demás. Su propio bien, físico o moral, no es razón suficiente".[116] Pero la actitud de Mill ante los problemas prácticos no estaba en realidad determinada por el principio contenido en esta declaración. Exceptuaba determinadas cosas de su regla general de la no intervención. Por ejemplo, consideraba a los niños incapaces de saber dónde está su mejor interés; la educación y la legislación relativa al trabajo de los niños eran, por lo tanto, materias propias para la acción del gobierno. Otros problemas, como la prostitución, concernientes a los adultos, eran también exceptuados; aunque era posible, evidentemente, el conflicto entre la máxima utilitarista de la supremacía del juicio individual y las ideas convencionales de lo justo y lo injusto, lo útil y lo nocivo.

[115] J. S. Mill, *Principles of Political Economy* (ed. Ashley, 1923), p. 203.
[116] J. S. Mill, *On Liberty* (ed. Fawcett, World's Classic, 1924), p. 15.

En materias económicas, el principio asentado en *On Liberty* era aún más difícil de sostener congruentemente con el deseo de reforma de Mill, nacido de la simpatía por los débiles y los explotados. Lógicamente, la posición teórica de Mill era que no podían admitirse excepciones a la regla de la libertad individual absoluta. Pero esto le llevó a dificultades cuando intentó conciliarlo con su deseo de justificar ciertas restricciones a la competencia. La actitud de Mill ante los sindicatos es un ejemplo notable. Los primeros utilitaristas se habían opuesto a las leyes sobre asociaciones porque no creían necesaria la restricción por el estado del derecho de organizar sindicatos. Mill procuró reforzar su defensa de los sindicatos no negando sus posibles efectos monopolistas, sino apelando al principio mismo del *laisser faire*. Impedir la formación de sindicatos de oficios era –según pensaba– violar un derecho evidentemente incluido en la regla general de la libertad de contrato.[117]

La actitud inconsecuente de Mill hacia el *laisser faire* hizo inevitable ese subterfugio casuístico. La inconsecuencia de Mill se pone de manifiesto una vez más en su defensa del apoyo del estado para un tipo de asociación voluntaria que se proponía modificar las condiciones del contrato que resultaban del mercado libre. Entre las excepciones al *laisser faire* que enumera en su *Principios* figura el famoso caso de la reducción de las horas de trabajo. Si –dice Mill– los trabajadores quisieran reducir las horas de diez a nueve (y si esta reducción no había de modificar materialmente sus ganancias), no es posible que se adopte tal reducción a menos que los trabajadores se organicen para imponerla. Si una asociación voluntaria pudiese estar segura de tener poder suficiente, no habría dificultad alguna; pero es muy probable que, en las circunstancias supuestas, ninguna asociación voluntaria logrará reunir a la gran mayoría de los trabajadores interesados. Por consiguiente, el único remedio es imponer por la ley la reducción de la jornada.[118]

En realidad, las vacilaciones teóricas de Mill revelan que buscaba una teoría que le permitiera conservar el principio de *laisser faire* y reconocer todas las excepciones al mismo que consideraba deseables. Porque Mill sentía una simpatía emocional por el incipiente movimiento de la clase obrera, que le disponía a hacer concesiones. Muchas veces habló del socialismo con respeto. "No hay que esperar –dice– que la división de la especie humana en dos clases hereditarias, patronos y trabajadores, pueda durar inde-

[117] J. S. Mill, *Principles*, pp. 933-39.
[118] *Ibid.*, pp. 963-65.

finidamente."[119] "No hay duda... que la relación entre patronos y trabajadores será gradualmente sustituida por la asociación en una de estas dos formas: en unos casos, asociación de los trabajadores con los capitalistas; y en otros, y quizá en todos, por último, asociación de los trabajadores entre sí."[120] Del mismo modo, en su famoso estudio sobre el comunismo, no dudó en afirmar que si "hubiera que elegir entre el comunismo con todas sus posibilidades, y el presente [1852] estado de la sociedad con todos sus sufrimientos e injusticias; si la institución de la propiedad privada necesariamente llevara consigo el que el producto del trabajo fuera repartido como ahora vemos que lo es, casi en razón inversa del trabajo... si esto o el comunismo fuese la disyuntiva, todas las dificultades, grandes o pequeñas, del comunismo no pesarían más que el polvo en una balanza".[121]

Pero contra estas y otras afirmaciones semejantes que parecen favorables al socialismo, hay que recordar muchas otras que revelan que fundamentalmente, Mill permaneció fiel a una economía liberal en general. Suavizó sus observaciones sobre la probabilidad de un futuro sistema colectivista con disquisiciones sobre la deseabilidad de que los capitalistas tratasen con justicia a sus trabajadores, tanto en interés suyo como en el de los obreros. No dejó de subrayar su hostilidad hacia una de las doctrinas centrales del socialismo: "Estoy en completo desacuerdo con la parte más destacada y vehemente de su enseñanza, sus declamaciones contra la competencia."[122] Ni hay que olvidar que, según él, no debía compararse el comunismo con el vigente estado degenerado de la propiedad privada, sino con un orden social que contuviese sólo las mejores características del capitalismo. En otras palabras, pensaba que en un estado de la sociedad en que la existente distribución de la propiedad, producida por las conquistas y las violencias del pasado, hubiera sido eliminada, en que la desigualdad de oportunidades hubiera sido reducida al mínimo, en que la legislación se dirigiera a favorecer la difusión de la riqueza, en que la educación fuera universal y donde la población fuera limitada. En esa sociedad se encontraría que "el principio de la propiedad privada no tendría ninguna conexión necesaria con los males materiales y sociedades que casi todos los escritores socialistas suponen ser inseparables de él".[123]

[119] *Ibid.*, p. 761.
[120] *Ibid.*
[121] *Ibid.*
[122] *Ibid.*, p. 792.
[123] *Ibid.*, p. 209.

Mill era, pues, un radical y un reformador social. Fue el primer liberal distinguido con inclinaciones "fabianas". Sostuvo estrechas relaciones con los cartistas, y con la ayuda de sus partidarios obreros obtuvo una curul en el Parlamento. Confiaba en las restricciones al derecho de sucesión, en la generalización de la cooperación, en la extensión de la pequeña propiedad entre los campesinos, en la educación y en otras medidas análogas para evitar los males del capitalismo sin sacrificar sus bases. Si Malthus pedía a los capitalistas industriales concesiones en favor de la clase terrateniente Mill pedía concesiones parecidas para los trabajadores. En cierto sentido, la aparición de su mezcla especial de teoría política es un síntoma de la fuerza que había adquirido la clase obrera; es también un reflejo del grado de desarrollo económico que hacía posible que se hicieran tales concesiones. El capitalismo y la democracia política en Inglaterra estaban suficientemente avanzados para permitir a la clase obrera (aunque haya que reconocer que como consecuencia de una presión incesante) un nivel ascendente de vida y una influencia política creciente. Es significativo que, como factor importante de la reforma social, este movimiento que simboliza Mill empezase en Inglaterra mucho antes que en otras partes. Su equivalente en Alemania, por ejemplo, el *Kathedersozialismus,* nació más tarde, aunque cuando apareció, tras el progreso del capitalismo industrial alemán, se pareció mucho a su paralelo inglés.

b) *Economía.* Es difícil estudiar en detalle ese mismo proceso de transigencia en la teoría económica de Mill. Como tipo, la importancia de Mill radica más en el campo del pensamiento político. El principal trabajo de adaptación de la doctrina económica clásica ya había sido realizado antes de él. Senior, que intervino mucho menos que Mill en la teoría y la práctica políticas, ilustra mucho mejor la transformación que estaba experimentando el ricardismo. No podemos encontrar en la teoría de Mill muchas proposiciones que tengan relación directa con sus dificultades políticas. Su transigencia se refleja más bien en un eclecticismo general. Sin embargo, algunos de sus teoremas incluyendo los cambios que sufrieron en el curso del tiempo, muestran que se daba cuenta de la necesidad de lograr una economía que armonizara con su filosofía política.

Tomemos, en primer lugar, las ideas de Mill

volver a definir el campo de la economía abstracta. Para él, la economía política no era más que un departamento de la sociología que aún estaba por crearse. Se completaría con la etología, ciencia del carácter, y con la etología política, o sea la aplicación de la etología a los problemas de las naciones y de las épocas. Sostenía que el método de la ciencia era hipotético, y de un pasaje famoso de su primer libro sobre cuestiones económicas, *Essays on Some Unsettled Questions in Political Economy* (1844), expuso la naturaleza de la hipótesis principal que hace la economía. Es ésta la abstracción del "hombre económico". "La economía política —dice— no trata de toda la conducta del hombre en sociedad. Le interesa sólo en cuanto ser que desea poseer riquezas y que es capaz de juzgar de la eficacia relativa de los medios para alcanzar ese fin. Sólo predice los fenómenos del estado social que se producen como consecuencia de la búsqueda de riquezas, y hace abstracción total de toda otra pasión o móvil humanos... Para la economía política la humanidad se ocupa únicamente en adquirir y consumir riqueza... No es que ningún economista político haya llegado al absurdo de suponer que la humanidad está en realidad constituida así, sino porque *éste es el modo en que* la ciencia tiene que proceder necesariamente... El economista político investiga qué acciones produciría ese deseo si... otros deseos no lo impidieran."[124]

Mill mismo no se atuvo a esta rígida limitación. En efecto, por el subtítulo de su obra deja ver claramente que se ocupaba de la economía en un sentido más amplio. En 1848 publicó su *Principles of Political Economy with some of their applications to Social Philosophy*, y en esta obra no sólo hay continuas referencias a factores que modifican la acción de las fuerzas de la competencia, sino también muchos estudios en que usa argumentos de carácter normativo. Uno de los captíulos más interesantes es "Competencia y costumbre" (Libro II, capítulo IV), en el que presenta la competencia como una fuerza social relativamente nueva, cuya acción está limitado por la tradición. Parecería, en realidad, que la definición rígida que encontramos en el ensayo anterior se utilizaba con el objeto de permitir que se tomaran en cuenta explícitamente consideraciones éticas, aun cuando esto significara extender el estudio de la economía política hasta la filosofía social.

Lo más característico de la posición política de Mill es su actitud hacia las diferentes ramas de la investigación económica. Se-

[124] J. S. Mill, *Essays on Some Unsettled Questions of Political Economy* (1874), pp. 137-40.

nior ya había hecho una distinción entre la naturaleza de las leyes de la producción y del cambio y las de la distribución. Mill subraya esa distinción. "Las leyes y condiciones de la producción de riqueza tienen el carácter de verdades físicas. No hay en ellas nada discrecional ni arbitrario... No sucede lo mismo con la distribución de la riqueza. Éste es asunto de las instituciones humanas exclusivamente. Una vez que las cosas existen, la humanidad, individual o colectivamente, puede hacer con ellas lo que le plazca... La distribución de la riqueza, por lo tanto, depende de las leyes y costumbres de la sociedad."[125] Esta proposición permite a Mill abogar por el mantenimiento de la libre competencia en la esfera de la producción y el cambio, y propugnar reformas que llevarían a una nueva distribución de la propiedad y de los ingresos. No advirtió que la distribución estaba íntimamente relacionada con la producción y que intervenir en una implicaba intervenir en la otra.

Las proposiciones centrales de la teoría de Mill —las relativas al valor y a la producción— revelan su esfuerzo por demostrar que son leyes inmutables de la naturaleza y por formularlas en términos tales que no tengan conexión con las leyes de la distribución. En la esfera del valor, esto significa un nuevo debilitamiento del análisis del costo real, ya que la teoría clásica del costo real implicaba ciertas proposiciones relativas a materias que, por lo general, se tratan bajo el rubro "Distribución". Esto conduce a cierta diferenciación entre los factores de la producción y las fuentes de los ingresos, diferenciación a la que seguía el concepto de excedente. Así pues, vemos que Mill adopta, sin modificaciones importantes, la teoría expuesta por Senior. Acepta la utilidad como límite superior del valor; repite la teoría del costo de producción que incluye la "abstinencia", y añade el riesgo del capitalista como un factor más. Distingue entre artículos producidos en condiciones de rendimiento constante y competencia perfecta (en que tienden a igualarse costo y precio) y los diferentes casos de monopolio (en que la oferta y la demanda determinan el precio de mercado). Aunque Mill admitía todavía un elemento de costo en su teoría, concedía mucho mayor importancia a los fenómenos de mercado de la oferta y la demanda. Su atención se dirigió principalmente a la acción de la competencia que produce y atenúa las diferencias entre los valores de mercado y el valor natural, que era ya un valor de monopolio, ya un valor determinado por el costo de producción.

[125] J. S. Mill, *Principles*, pp. 199-200.

En cuanto al elemento de costo, el análisis de Mill carece de congruencia. Unas veces habla del trabajo y la abstinencia en términos de una teoría subjetiva del costo real, esto es, los emplea para denotar la cantidad real de esfuerzo y de abstinencia incorporados en el producto. Pero con más frecuencia define el costo en términos de remuneración pagada a los trabajadores y a los abastecedores de capital. Esto, por supuesto, significa abordar el problema desde el punto de vista del empresario, y no obstante sus vacilaciones, Mill parece haber dado gran impulso a este modo de considerar el costo. Su confusión se deja ver particularmente cuando incluye las diferencias permanentes en las tarifas de salario o en las ganancias como factores que afectan al valor. Vio que estos casos existen y que tienen alguna influencia en el precio de mercado; pero no advirtió que esto tuviera consecuencias considerables para el concepto subjetivo del costo real, porque las diferencias en la remuneración no guardan necesariamente una relación con la cantidad relativa de esfuerzo y de abstinencia que reclamaban. Cairnes señaló esto, e incluyó en el problema en la teoría de los grupos no competidores.

La teoría de la producción sustentada por Mill es notable por la importancia que concede a la teoría malthusiana de la población y por las bases en que hace descansar a esta misma teoría. En Mill se completa la relación entre la teoría de la población y la ley de los rendimientos decrecientes. "Es ley de la producción de la tierra —dice— que, en cualquier estado de conocimientos y de pericia agrícola, aumentando el trabajo no se aumenta la producción en el mismo grado", y consideraba esto como "la proposición más importante de la economía política".[126] De ella se seguía inevitablemente el peligro de la sobrepoblación. La naturaleza ha sido mezquina, y aunque cada boca nueva que alimentar trae consigo dos manos, estas manos no pueden producir tanto como las anteriores.[127] Mill pensaba que en los países populosos y desarrollados era un peligro grave la sobrepoblación. Y aunque la distribución injusta de la riqueza puede hacer que se sientan prematuramente los males de la sobrepoblación, y aunque esos males puedan ser mitigados por la emigración y la libre importación de alimentos, la verdadera esperanza de mejora para las masas del pueblo estriba en restringir la reproducción.

Esta sombría opinión se relaciona íntimamente con la aceptación de la teoría del fondo de salarios. La idea de que la oferta

[126] J. S. Mill, *op. cit.*, p. 177.
[127] *Ibid.*, p. 191.

y la demanda determinan el nivel medio de los salarios, no era nueva; pero Mill le dio en su *Principios* una formulación más completa que las que había tenido anteriormente, e hizo de ella la única explicación de los salarios. Desde el punto de vista del subsiguiente desenvolvimiento de la teoría de la productividad de los salarios y del capital, la exposición que de la doctrina del fon do de salarios ofreció Senior era más avanzada que la de Mill. La posición de este último está resumida en el siguiente pasaje: "Los salarios, pues, dependen principalmente de la demanda y la oferta de trabajo; o, como se dice con frecuencia, de la proporción entre la población y el capital. Por población se entiende aquí el número de la clase trabajadora solamente, o más bien el de los que alquilan su trabajo; y por capital, únicamente el circulante, y ni aun todo éste, sino aquella parte de él que se gasta directamente en comprar trabajo... Los salarios no sólo dependen de las cantidades relativas de capital y población, sino que, bajo el imperio de la competencia, no pueden ser afectados por ninguna otra cosa. Los salarios (entiéndase, naturalmente, la tasa general de los mismos) no pueden subir sino por el aumento del total de los fondos empleados en contratar trabajadores, o por la disminución del número de quienes compiten por contratarse; ni bajar, como no sea por la disminución de los fondos destinados a pagar trabajo, o por el aumento del número de trabajadores a quienes hay que pagar."[128]

Siguiendo a Senior, Mill añade a esta declaración un análisis de las objeciones que se le pueden hacer. Pero no examina detalladamente las causas que determinan la cuantía del fondo destinado al pago de salarios. El principal empleo a que Mill consagra esta doctrina es reforzar su argumentación en favor de la limitación de la población y pedir que los capitalistas dedicaran una parte creciente de sus medios a hacer anticipos a los trabajadores. Este último deseo llevó a Mill a formular, como corolario de la doctrina del fondo de salarios, las proposiciones de que la parte del capital destinada al mantenimiento de los obreros puede ser "aumentada indefinidamente sin producir la imposibilidad de encontrar en qué invertirse",[129] y que "la demanda de mercancías no es demanda de trabajo".[130]

Pero la doctrina del fondo de salarios se usaba generalmente para demostrar que los intentos de los obreros para elevar los

[128] *Ibid.*, pp. 343-4.
[129] *Ibid.*, p. 66.
[130] *Ibid.*, p. 79.

suyos eran inútiles; y este uso la hacía incompatible con el apoyo que Mill prestaba a las reformas y al sindicalismo. Por lo tanto, no es extraño que Mill haya abandonado esa doctrina al final de su vida. Su famosa retractación, contenida en la reseña de un libro de Thornton publicada en *Fortnighty Review* (mayo de 1869), fue dictada, indudablemente, por el deseo de oponerse a la idea de que los esfuerzos de los sindicatos estaban condenados al fracaso por la acción de las leyes económicas. En esta ocasión afirma Mill que, aunque la cantidad destinada a salarios no podía exceder del "total de los medios de que disponen las clases patronales" y que no podía "agotar esos medios, porque los patronos tienen que mantenerse a sí mismos y a sus familias", esa cantidad no es fija. La totalidad de los medios del capitalista es potencialmente capital (en el sentido ricardiano de anticipos a los trabajadores); y la cantidad que realmente se constituye en capital depende de los gastos personales del capitalista.[131]

Pero, como lo demostraron hechos posteriores, esta retractación no era más (posiblemente era menos) satisfactoria que la posición anterior, pues no sólo dejó Mill de analizar los factores que están tras la oferta y la demanda de capital, sino que, además, se aferró a la noción de capital como "anticipos" y no distinguió entre capital fijo y circulante. Ni prestó atención tampoco a las diferencias entre las corrientes monetarias de ahorro e inversión, ni a las corirentes de los diversos tipos de bienes de producción y de consumo. Cuando más adelante Taussig y los austriacos resucitaron la doctrina del fondo de salarios, tuvieron en cuenta estas consideraciones al elaborar la nueva versión.

Para concluir podemos dedicar unas palabras a la opinión de Mill sobre el futuro de la sociedad. En conjunto, su dinámica sigue a la de Ricardo, pero le añadió su famoso capítulo "Sobre el estado estacionario".[132] El aumento de riqueza, pensaba Mill, llegará a su límite en algún momento, y la sociedad entrará en un estado estacionario. Los progresos técnicos, la ley de los rendimientos decrecientes, la acumulación de capital y la acción de la competencia se combinan para producir la disminución de las ganancias, el alza de las rentas y, si se impide que la población crezca indebidamente, una mejoría de la situación de la clase obrera. Pero aunque los progresos de la técnica y la exportación de capital pueden permitir la continuidad del progreso aun en países muy desarrollados, en última instancia no podrá retrasarse

[131] *Ibid.*, pp. 992-93.
[132] *Ibid.*, pp. 746-51.

el advenimiento del estado estacionario. Mill mira con complacencia ese estado venturoso de equilibrio en el que la riqueza estará repartida con más igualdad como consecuencia tanto de la prudencia y frugalidad individuales, como de la legislación.

Los intentos de Mill por llegar a un acuerdo en el campo de la teoría económica tuvieran menos éxito en éste que en los de la filosofía social y la política pública. Dejan en pie demasiadas inconsecuencias para que puedan servir de complemento adecuado a la filosofía de la transigencia y de la reforma incesante; pero, no obstante sus insuficiencias analíticas, Mill dejó un legado extremadamente valioso en su intento de combinar el análisis con las conclusiones de política económica: al hacer de aquél un instrumento al servicio de ésta. Hasta la fecha éste ha sido el rasgo más sobresaliente del pensamiento económico en los países de habla inglesa; y aunque puede haber dado a ese pensamiento cierta apariencia de eclecticismo, ausente de los sistemas más rigurosamente lógicos, también la ha preservado de un espíritu doctrinario y le ha infundido un fuerte interés práctico por el bienestar humano aunado con un espíritu tolerante, cosas ambas que le han mantenido en muy buen lugar.

VIII. LA ECONOMÍA MODERNA

1. Carácter de la economía moderna

El tema de este capítulo lo constituye el pasado inmediato del pensamiento económico de hoy. Nos limitamos al cuerpo de doctrinas que aparecieron en los últimos decenios del siglo pasado y en los primeros de éste. Aun así, nos sentiremos incómodamente próximos a los problemas que son objeto de la actividad teórica común. Las ideas que constituyen el fondo inmediato sobre el cual nos movemos están todavía en fermentación; más adelante estudiaremos los aspectos más recientes de la teoría contemporánea, a la cual sirve de introducción este libro. En el presente siglo nos encontramos ante un número muy crecido de pensadores cuya importancia relativa todavía no puede determinarse con certeza. Están demasiado cerca de nosotros para hacerlos pasar por el tamiz de la historia. Por lo tanto, la selección que hacemos en las páginas que siguen debe ser considerada como una tentativa. Cabría advertir, en particular, que este capítulo versa sobre el cuerpo principal de teoría económica pura y que ignora casi por completo muchas manifestaciones importantes que caen fuera de los campos académico y profesional.

Ha sido habitual considerar los cambios operados en el aparato del análisis económico durante el decenio de los setentas como determinantes de una revolución completa en la economía. El clasicismo —se decía— daba la mayor importancia a la producción, la oferta y el costo; la teoría moderna se interesa principalmente por el consumo, la demanda y la utilidad. El concepto de utilidad marginal fue introducido para efectuar este cambio de los puntos considerados importantes, y desde entonces domina el pensamiento académico con autoridad casi indiscutida. Sin embargo, se le ha considerado no sólo como una adición a la "caja de herramientas" de la economía, sino también como una innovación vital del método para tratar la ciencia.

Comparada con la teoría clásica de Ricardo, la escuela de la utilidad marginal presenta diferencias de género muy marcadas. Pero el origen de esas diferencias hay que situarlo antes de la aparición del concepto de utilidad marginal en las obras de Jevons, Menger y Walras. Como hemos mostrado en el capítulo anterior, el progreso técnico que culminó en las obras de estos pensadores empezó con los sucesores de Ricardo. Los elementos esenciales de

la técnica moderna —la importancia que se da a la demanda y la utilidad y el reconocimiento de la utilidad decreciente— fueron expuestos por diversos autores de principios del siglo XIX. Su obra es ahora mejor conocida, y la continuidad del pensamiento desde su tiempo hasta el nuestro empieza a ser reconocida. Si esta evolución técnica implica un cambio importante en cuanto a énfasis y a método de tratamiento es a McCulloch, Say, Bailey y Senior a quienes se debe que a Jevons y los austriacos, primeros responsables de ella.

Pero cualquiera que sea su fecha exacta, el cambio operado a partir del clasicismo es muy real. Señala una transformación importante en el desarrollo del pensamiento económico postmercantilista, y sus comienzos hay que situarlos cronológicamente en el período que siguió a la terminación de la obra de Ricardo. Puede admitirse que la década de los setentas conoció un perfeccionamiento y sistematización considerables del punto de vista subjetivo que se había iniciado en la década de los veintes. Los cambios que señalan ese proceso de perfeccionamiento son bastante importantes en la evolución de la economía moderna y pueden ser identificados fácilmente, aun después de haber tenido en cuenta ampliamente el gran número de precursores de la escuela moderna. Esto es particularmente cierto en lo que respecta a la importancia concedida al nuevo método de estudiar los efectos de los pequeños incrementos y decrementos en las cantidades económicas.

Una interpretación de la escuela marginalista la ha proclamado la economía de la clase rentista.[1] Enlaza la aparición en la economía de un método subjetivo y ahistórico (que toma el consumo como punto de partida) con la aparición de una clase de personas que vive de "cortar cupones". Esta clase ociosa —se dice— no es ya una parte del proceso de producción, y se interesa exclusivamente en disponer del ingreso derivado de sus inversiones. Es la clase de los propietarios absentistas de que habla Veblen, y es natural que no considere la actividad económica sino desde el punto de vista del consumo. La falta de interés por el carácter social de la producción y por sus formas históricas cambiantes, y el concentrar la atención sobre la conducta de Robinson Crusoe, parecen así convertirse en resultado directo de los cambios estructurales del capitalismo moderno.

Esta interpretación no resiste la prueba del análisis serio; ante la complejidad enormemente mayor del trabajo teórico en los siete últimos decenios, debe ser considerada, por lo menos, como

[1] N. Bukharin, *The Economic Theory of the Leisure Class.* (s. E.)

una tosca yuxtaposición de realidad y el pensamiento económicos. Hemos visto, a lo largo de este libro, que rara vez puede establecerse una relación directa entre ambas cosas, aun en las etapas más primitivas de la teorización económica. En el decenio de los setentas, del siglo pasado, cuando ya existía un cuerpo importante de teoría económica, cuyo desarrollo ulterior estuvo en gran parte a cargo de un cuerpo de profesionales muy institucionalizados, presentar el marginalismo como la economía de la clase rentista tenía que ser considerado como una farza grotesca. Está particularmente claro cuando recordamos los lejanos antecedentes de la nueva escuela y el hecho de que se la identificase en gran medida con Austria, país de desarrollo capitalista muy retrasado. La verdad es que la teoría que había roto con el clasicismo y que, como hemos visto, hundía sus raíces en el desarrollo del capitalismo del siglo XIX, hizo inevitables los cambios operados en el decenio de los setentas. Sería más acertado considerar el interés de la nueva teoría por la conducta del individuo como una señal del progreso de la filosofía política liberal.

Antes de abordar el estudio de los últimos progresos de la escuela de la utilidad, merece la pena lanzar una ojeada a las características de la economía moderna y compararlas con las del sistema clásico. Un economista moderno podría formular el problema cuyo estudio acomete en términos parecidos a los siguientes: lo primero con que se enfrenta el economista teórico es una realidad económica que, no obstante todas sus complicaciones, puede reducirse inmediatamente a una red de transacciones comerciales en el mercado. Los fenómenos superficiales son los de la oferta, la demanda y el precio. Se necesita relativamente poco esfuerzo mental para reconocer estos factores en todos los mercados que son teatro de la actividad económica moderna. Por lo que se refiere a los artículos y servicios que el individuo requiere directamente para satisfacer sus necesidades, es fácil de reconocer el carácter general de compraventa que reviste la conducta individual. Pero aun las transacciones del proceso productivo se ve que se resuelven también en la compra y la venta de materias primas, de bienes de capital, de capital dinero y de trabajo. Así pues, si consideramos el sistema económico como un conglomerado enorme de mercados interdependientes, el problema central de la investigación económica estriba en la explicación del proceso de cambio, o más concretamente en la explicación de la formación del precio.

No es que los economistas clásicos olvidasen los fenómenos más obvios del mercado. Algunos de los análisis más fáciles de Adam Smith fueron precisamente los relativos a los efectos de la com-

petencia en el mercado. Pero en todas las obras de los clásicos está, además, subrayado el hecho de que el mecanismo del mercado requiere, finalmente, ser explicado por conceptos más fundamentales, ya referentes a la conducta humana, ya derivados de una concepción de la sociedad y de su evolución histórica. De aquí que las explicaciones de la oferta y la demanda se basaran en una teoría del valor de cambio de un tipo especial. La primera teoría del valor-trabajo es un reflejo del propósito de encontrar esa explicación "fundamental" del proceso económico.

Ya hemos visto que entre los economistas postclásicos la teoría del valor-trabajo sufrió modificaciones importantes y finalmente fue abandonada. Sin embargo, muchos economistas sentían aún la necesidad de una explicación que fuera más allá de los fenómenos de la oferta y la demanda, y el resultado fue la adición de una subestructura psicológica que hizo de la teoría post-ricardiana del valor una teoría subjetiva del costo real. La introducción del elemento psicológico se advierte en la nueva importancia concedida a la utilidad y en el cambio de opinión respecto del trabajo como determinante del valor. En vez de un gasto de esfuerzo mensurable en unidades de tiempo, que es lo que el trabajo había tendido a ser en Ricardo, en las posteriores teorías del costo de producción se convirtió en expresión de un sacrificio subjetivo, cuya inspiración venía del "esfuerzo y trabajo" de Adam Smith.

La importancia de la nueva teoría era ésta: se basaba en la investigación continuada de algo más que una teoría del precio; pero con la transición de la actitud objetiva a la subjetiva produjo un cambio fundamental en la relación entre el análisis económico y sus antecedentes sociológicos. En casi todos los escritos clásicos el análisis económico iba aliado a una concepción histórica de la estructura de la sociedad, subyacente en todo el proceso económico. En su lugar se puso la concepción de la sociedad como una aglomeración de individuos. La teoría subjetiva del valor (aun en su primera forma de costo de producción) sólo es compatible con una concepción individualista, y aun "atomística", según algunas de las formulaciones más extremas, de la sociedad.

Sin embargo, en un sentido más formal las teorías clásica y subjetiva muestran una semejanza considerable. Como se ha señalado, ambas se proponen dar una explicación fundamental del proceso del cambio. La primera pretende hacerlo entrando en la esfera de la producción y de las relaciones sociales que implica; la segunda, investigando el funcionamiento de las mentes de los individuos, es decir, los procesos psicológicos que dan por resultado determinada conducta en el mercado. Esta última orienta-

ción conduce, en definitiva, a la escuela moderna de la utilidad marginal, que toma el consumo como punto de partida. Otra semejanza consiste en que las dos escuelas alegan haber formulado teorías universalmente válidas. Tanto la teoría del valor-trabajo como la que se deriva de la utilidad, parten de supuestos que pueden considerarse pertinentes a todos los sistemas sociales: una, parte del destino que ha de darse a los recursos, asunto que tiene que decidir toda sociedad; la otra, de las valuaciones subjetivas de los individuos, que siempre preceden o acompañan a la oferta y la demanda.

Sin embargo, hay diferencias. La teoría clásica estaba, en definitiva, basada en una concepción un tanto exánime y mecánica de una sociedad estraficada en que se hacía corresponder a las funciones del proceso económico determinados grupos sociales. Esta identificación (trabajo-salarios, renta-terratenientes, ganancia-capitalistas) se tomó por un tipo o patrón implícito pero inmutable.

Las escuelas de la utilidad pretenden la validez universal por una razón diferente: porque sostienen que formulan una teoría del valor independiente de todo orden social específico. Sin embargo, no puede dudarse que en sus orígenes la escuela de la utilidad también fue influida muchas veces por el deseo de reforzar los aspectos potencialmente apologéticos de la teoría económica. La teoría clásica no era bastante fuerte para resistir los ataques del creciente movimiento obrero. No podía defenderse lógicamente la pretensión de que determinada estructura social —en particular cuando, como ocurría en la obra de Ricardo, dicha estructura contenía graves antagonismos de intereses— fuera considerada como el final de la historia. Ni las condiciones existentes podían hacerse tolerables por la mera apelación a leyes universales. La retirada de la teoría objetiva del valor como producto del trabajo fue la retirada de esta posición. Se realizó mediante la introducción de un subjetivismo que dispensaba a los economistas de interesarse por un orden social determinado. Unos teoremas que habían sido formulados sobre la base de que individuos iguales se dedican a la abstinencia, al trabajo y al esfuerzo, no podían decir nada acerca de la diferenciación social real de esos individuos, sino que la mayor parte de las veces estaban excelentemente acomodados para la defensa (por una falacia en que han incurrido con frecuencia los sistemas de ideas derivados de la filosofía del derecho natural) de cualquier realidad existente por alejada que estuviera de los supuestos [illegible]

productividad del capital, mediante la introducción del concepto de abstinencia, fue ideado, en las circunstancias del momento, para despertar la sospecha de que había nacido una nueva racionalización.

La teoría subjetiva del costo real era, sin embargo, intrínsecamente débil. Seguía considerando el trabajo como determinante del valor, idea que había tomado de otro sistema de ideas. Era difícil hacer que este concepto fuera plenamente psicológico, en particular si la finalidad era tener un sistema uniforme de sacrificio que incluyese la "abstinencia". Era difícil conseguir la ecuación de la abstinencia del capitalista con el trabajo del obrero, aunque, como veremos, Marshall lo intentó una y otra vez. Por consiguiente, surgió la tendencia a abandonar el punto de vista del costo de una manera más completa de lo que hasta entonces se había hecho y sustituirlo por una análisis de la utilidad más plenamente desarrollado. La aparición de la escuela de la utilidad marginal representa, pues, una ruptura con su pasado inmediato, en el sentido de que es la conclusión lógica del abandono de la teoría del valor-trabajo.

También merece ser señalada en esta etapa de nuestro estudio una característica de las manifestaciones teóricas más recientes, y es el aumento en número e importancia de las aportaciones no inglesas. La economía política clásica había sido una ciencia casi exclusivamente inglesa. Se había producido en el ambiente económico más avanzado que entonces existía. Pero a fines del siglo XIX Inglaterra no era ya el único país industrial del mundo; en realidad, ya estaban actuando las fuerzas que acabarían por socavar su preeminencia. Y si bien la primera exposición completa de la nueva doctrina proviene de un economista inglés, su formulación en términos particularmente significativos para su desarrollo ulterior fue obra de pensadores del continente europeo. Jevons estaba aún influido por la filosofía utilitaria; pero Menger, el fundador de la escuela austriaca, dio a la nueva teoría una interpretación no utilitaria y así le proporcionó credenciales metodológicas nuevas y, en definitiva, más efectivas.

2. La utilidad marginal

a) *Hermann Heinrich Gossen.* La primera generación de teóricos modernos de la utilidad marginal la integran la famosa trinidad William Stanley Jevons, Carl Menger y Leon Walras. Pero hay por lo menos otro autor que no podemos dejar de mencionar en

su compañía. No nos ocupamos de Gossen en el capítulo anterior, porque es un anticipador más bien que un precursor. No ejerció influencia ninguna durante su vida. Su libro, *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln,* permaneció totalmente ignorado durante muchos años. De su primera edición (1854) se vendieron muy pocos ejemplares, y el amargado autor retiró el libro de la circulación. Únicamente después de su redescubrimiento en el decenio de los setentas y de haber sido alabado por Jevons y Walras, fue reeditado en 1889. Desde entonces, Gossen no sólo ha sido reconocido como iniciador, sino que sus teoremas han influido en el pensamiento económico, después de haber sido dados a conocer por otros.

El análisis que hace Gossen de las leyes de la conducta humana se caracteriza por estos rasgos: utilitarismo decidido, punto de vista del consumo y método matemático. Con referencia a este último, Gossen declara en su prefacio que la economía se ocupa de los resultados producidos por una combinación de fuerzas y que es imposible determinar dichos resultados sin la ayuda de las matemáticas.[2] Gossen empieza por asentar que el objeto de toda la conducta humana es lograr el máximo de goce. De aquí su manera de enfocar las cuestiones. Es necesario examinar el modo como se produce el goce. Gossen formula ciertas leyes del goce humano, dos de las cuales, conocidas ahora como primera y segunda leyes de Gossen, son las más importantes.

La primera de dichas leyes formula de manera explícita el principio de la utilidad decreciente: "La cantidad de uno y el mismo goce disminuye constantemente a medida que experimentamos dicho goce sin interrupción, hasta que se llega a la saciedad."[3] Gossen ilustra esta idea de la saciabilidad de las necesidades con ejemplos muy conocidos, tales como el goce decreciente que producen los bocados sucesivos de alimento. Pero quedó reservado a los marginalistas posteriores exponer este principio en términos más relativos.

La segunda ley de Gossen se refiere a la manera como puede conseguir el máximo de todos los goces. "Para obtener la cantidad máxima de goce, un individuo que puede elegir entre muchos pero no disponer de tiempo suficiente para procurárselos todos plenamente, está obligado, por mucho que difiera la cantidad ab-

[2] H. H. Gossen, *Entwicklung der Gesetze des menschlichen Verkehrs und der daraus fliessenden Regeln für menschliches Handeln* (1889), pp. VI y VII.

[3] *Ibid.*, pp. 4-5.

soluta de los goces individuales, a procurárselos todos parcialmente, aun antes de que haya terminado el más grande de ellos. La relación entre ellos tiene que ser tal que, en el momento en que son discontinuados, las cantidades de todos los goces son iguales."[4] De esta manera tan pesada formuló Gossen el principio de que el placer máximo resulta de un nivel uniforme de necesidad-satisfacción. La segunda ley se deduce de la primera y del postulado adicional de que es imposible obtener la plena satisfacción de todas las necesidades. En seguida veremos qué papel representan ahora estas leyes en la teoría económica.

El resto de la obra de Gossen es una elaboración de estas leyes. El valor de una cosa se medirá por completo en relación con el goce que puede procurar.[5] Debido a la acción de la primera ley, las unidades individuales de un mismo bien tendrán valores diferentes según la cantidad que de ellos se posea; más allá de cierta cantidad, una unidad dejará de tener valor en absoluto.[6] El valor debe concebirse sólo en términos relativos. "Nada del mundo exterior posee valor absoluto"; el valor depende por completo de la relación entre el objeto y el sujeto.[7] Los objetos que pueden poseer valor cabe clasificarlos como bienes de consumo, los que son inmediatamente capaces de proporcionar goce; bienes "de segunda clase", que se necesitan conjuntamente para obtener el goce (los que hoy se llaman bienes complementarios); y "bienes de tercera clase", los usados en la producción de los otros bienes.[8] El trabajo que crea medios de goce también va acompañado de "dolor" (o "desutilidad"). De ahí se sigue que podemos aumentar nuestro goce por el trabajo mientras se estime que el goce resultante supera al dolor que implica el trabajo.[9] De las dos leyes se sigue el cambio. El cambio es ventajoso para un individuo "hasta que los valores de las últimas unidades de los dos artículos que tiene en su posesión lleguen a ser iguales".[10] Así pues, el libro de Gossen contiene los principales elementos de la teoría jevoniana y austriaca. Hasta el aparato geométrico y algebraico está allí pero las circunstancias del momento no estaban maduras para un uso tan decidido del método subjetivo. Con Jevons empieza un nuevo reinado.

[4] *Ibid.*, p. 12.
[5] *Ibid.*, p. 24.
[6] *Ibid.*, p. 131.
[7] *Ibid.*, pp. 46-47.
[8] *Ibid.*, pp. 24-28.
[9] *Ibid.*, p. 38.
[10] *Ibid.*, p. 8.

b) *William Stanley Jevons* (1835-82). Jevons trabajó mucho en campos diferentes del de la teoría pura. Su *Investigations in Currency and Finance,* publicado póstumamente en 1884, contiene muchos artículos sobre problemas de economía aplicada que revelan que Jevons se interesaba particularmente —y a menudo con éxito— en enlazar la investigación estadística con el análisis teórico. En uno de esos trabajos, que figura entre sus primeros escritos, *The Serious Fall in the Value of Gold,* estudió el efecto que sobre los precios tiene un aumento de la oferta de oro; y en ese y en otros trabajos impulsó considerablemente el estudio de los números índices. *The Coal Question* (1865) es un serio esfuerzo por servirse de la información estadística para demostrar la probabilidad de un agotamiento próximo de los recursos carboníferos de Inglaterra. Aunque no del todo feliz en sus conclusiones más lejanas, indudablemente llamó la atención hacia un factor que todavía sigue actuando. Por otra parte, el esfuerzo de Jevons por elaborar una teoría de las crisis a partir de material empírico fue un fracaso. La teoría de las "manchas solares", que establecía una relación entre el ciclo de las cosechas y el comercio, y atribuía aquél a fluctuaciones meteorológicas periódicas, ahora ha caído en desuso, aunque la teoría de Moore sobre los ciclos económicos generativos es afín a ella.

Pero la obra de Jevons se extendió más allá de los límites de la economía, pura o aplicada. Por mucho que haya deseado mantenerse en el estrecho sendero de la teoría académica, fue llevado al estudio de problemas de política económica. Su aportación no es voluminosa; la única exposición amplia que hizo se contiene en *The State in Relation to Labour* (1882). Es de interés considerable porque revela la persistencia e intensificación de las dificultades de la doctrina del *laisser faire* que ya hemos encontrado en Mill. La posición general de Jevons al comienzo parece basarse en el primitivo principio utilitario de la viabilidad. Según él, "no podemos sentar normas rígidas y precipitadas, sino que tenemos que tratar cada caso en detalle y según sus méritos. La experiencia específica es nuestra mejor guía, o el experimento expreso cuando sea posible, pero la verdadera dificultad está en la interpretación de la experiencia. Estamos reducidos a equilibrar las probabilidades antagónicas del bien y del mal."[11] Pero —dice en el mismo lugar— "hay que tener en cuenta todas las consecuencias de un acto propuesto".

Lo posición de Jevons, aun con esta salvedad, no puede pare-

[11] W. S. Jevons, *The State in Relation to Labor* (1882), pp. v y vi.

cerle satisfactoria a un economista liberal que cree en la existencia de un argumento económico en favor del *laisser faire* como norma general de política. Y realmente Jevons mismo parece haberse dado cuenta de su carácter insatisfactorio, porque exceptuaba específicamente la protección contra la competencia extranjera del principio general de juzgar cada caso por sus méritos. Se llama a sí mismo "partidario ferviente de la libertad de comercio" y da a entender que no considera esta doctrina como incongruente con las medidas de intervención en el interior del país que estaba dispuesto a apoyar.[12] Pero había una contradicción manifiesta y fundamental, y su presencia revela el grado en que las reclamaciones de la clase trabajadora estaban presionando y obligando a concesiones que tenían que ser justificadas en el terreno teórico. En el campo del comercio exterior, el *laisser faire* era todavía la política más ventajosa para Inglaterra, y no había, por consiguiente, necesidad de abandonarla en teoría. Así, Jevons ensanchó notablemente la brecha abierta ya por Mill, y más tarde tendremos ocasión de referirnos al modo como fue más ensanchada aún por el sucesor de Jevons.

Cualesquiera que sean los méritos de Jevons como estadístico y su importancia en el desarrollo del pensamiento político, su derecho a la notoriedad descansa principalmente en su aportación a la teoría pura. Él fue quien hizo con los fragmentos dispersos del antiguo análisis de la utilidad una teoría del valor, del cambio y de la distribución. Ya en 1862, en un trabajo leído en la Sección F de la British Association, había dado a conocer la tendencia de sus ideas. En ese esbozo de una "teoría matemática general de la economía política"[13] expresó su creencia en que las leyes de la economía podían reducirse a unos cuantos principios expuestos en términos matemáticos, y en que esos principios tenían que ser derivados de "los grandes resortes de la acción humana, los sentimientos de placer y de dolor".[14] Y su obra principal, *The Theory of Political Economy*, publicada por vez primera en 1871, repite y amplía la vindicación de la abstracción y del método matemático, junto con una referencia explícita al hedonismo.

Como estadístico que era, Jevons no negaba que los estudios empíricos fueran parte esencial del conjunto de los estudios económicos; pero quería que las leyes esenciales de la economía tuviesen un carácter tan general que pudieran ser justamente compa-

[12] *Ibid.*

[13] Reimpreso como Apéndice III en W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy* (1924).

[14] *Ibid.*, p. 304.

radas con las leyes de las ciencias físicas, las cuales "se fundamentan más o menos obviamente en los principios generales de la mecánica".[15] La economía se parecía mucho "a la ciencia de la mecánica estática".[16] La analogía se extendía al método: la economía había de tener un carácter tan matemático como las ciencias físicas. Las razones de esto están expresadas en términos que recuerdan a Cournot (cuya obra no conocía Jevons en aquel tiempo). "Me parece a mí que *nuestra ciencia tiene que ser matemática, sencillamente porque se ocupa de cantidades.* Siempre que las cosas estudiadas son susceptibles de ser *mayores o menores,* las leyes y relaciones tienen que ser de carácter matemático... Los economistas no pueden cambiar su naturaleza sólo con negarles el nombre... Que las leyes matemáticas de la ciencia económica se expresen con palabras o por los símbolos usuales, *x, y, z p. q,* etc., es cosa accidental o de pura conveniencia."[17]

Esta opinión del carácter de la economía no llevó a Jevons, como había llevado a Cournot, a limitarse a enunciar los principios generales de las relaciones entre la demanda, la oferta y el precio. Criticó a Cournot por su interés exclusivo en el sistema de la interdependencia funcional entre esas cantidades que se observa en el mercado. "Cournot —dice— no forjó ninguna teoría definitiva del fundamento y naturaleza de la utilidad y el valor";[18] y más adelante: "Cournot no retrocede a una teoría de la utilidad, sino que comienza con las leyes fenoménicas de la oferta y la demanda."[19] Jevons se propuso dar una exposición matemática de las leyes del mercado, así como una teoría "definitiva" del valor, sobre la cual creía que descansaban dichas leyes.

El principio fundamental de esa teoría es la afirmación de que "el valor depende por entero de la utilidad".[20] La aceptación de este principio central le parecía a Jevons que marcaba una innovación del pensamiento económico. Sólo más tarde se dio cuenta de la medida en que se le habían anticipado pensadores anteriores; pero cuando expuso por primera vez sus opiniones, la tradición, ricardiana —es cierto que en su forma atenuada— era aún suficientemente fuerte para hacerle considerarse a sí mismo un revolucionario.

Su innovación fue bastante importante. Los clásicos y sus conti-

[15] *Ibid.,* p. XVII.
[16] *Ibid.,* p. VII.
[17] *Ibid.,* pp. 3 y 4.
[18] *Ibid.,* p. XXIX.
[19] *Ibid.,* p. XXXI.
[20] *Ibid.,* p. 51.

nuadores no habían desconocido la utilidad; Adam Smith, en particular, había subrayado su importancia. Pero nunca se le había considerado base adecuada para una explicación del valor de cambio, a causa de las notorias discrepancias que hay entre ellos. La teoría clásica del valor era objetiva, es decir, se refería al conjunto de la actividad económica de la sociedad. Con tal actitud, era natural que los clásicos ignorasen los factores individuales subjetivos. Es en este respecto donde Jevons efectuó un cambio importante que hizo posible por primera vez formular una teoría del valor basada en la utilidad, como alternativa a la teoría clásica. Su punto de partida fue el individuo y sus necesidades; y para el estudio de la conducta individual encontró al alcance de la mano una filosofía completa cuyo objeto era precisamente formular los principios de la acción humana. Además, la filosofía hedonista se presentaba en una forma que parecía hacerla especialmente adecuada para los métodos matemáticos.

En consecuencia, Jevons empieza con una teoría del placer y el dolor basada en *A Table of the Springs of Action* de Bentham. Aquí se considera al hombre como una máquina de placer; su finalidad es llevar éste al máximo. Luego se define la utilidad como la cualidad que posee un objeto de producir placer o evitar el dolor, "a condición de que se tome como único criterio en la ocasión de lo que es o no es útil la voluntad o inclinación de la persona inmediatamente interesada".[21] En otras palabras, la utilidad no es una cualidad intrínseca, sino que expresa una relación entre un objeto y un sujeto. Sin embargo, sólo puede llegar a ser concepto importante en una teoría del valor si la utilidad total de una mercancía es cuidadosamente diferenciada de la utilidad que un individuo, en un momento dado, atribuye a una parte de aquella mercancía. Jevons examina, de una manera que recuerda a Gossen, el efecto de los cambios de la cantidad total de una mercancía sobre la utilidad que tienen para una persona partes de la misma, y concluye que los incrementos sucesivos reducen la utilidad de cada unidad. Así se distingue, en cualquier punto, la utilidad del grado de utilidad, de donde resulta el concepto de "grado final de utilidad". Esta expresión denota "el grado de utilidad de la última adición, o de la posible adición siguiente, de una cantidad muy pequeña, o infinitamente pequeña, del acervo existente",[22] y se convierte en el concepto fundamental de la teoría de Jevons sobre el cambio y la distribución.

[21] *Ibid.*, p. 39.
[22] *Ibid.*, p. 51.

La esencia de la explicación que da Jevons de la formación del valor de cambio y del precio se encuentra en su adaptación de la segunda ley de Gossen. De acuerdo con dicha ley, Jevons afirma que, cuando una mercancía es capaz de satisfacer necesidades en varios usos diferentes, se distribuirá en ellos de modo tal que su grado final de utilidad sea el mismo en cada uso. De aquí pasa, por medios un tanto toscos que hubieron de ser afinados más tarde, a la conclusión de que, cuando dos individuos cambian dos mercancías, la razón del cambio "será la recíproca de la razón de los dos grados finales de utilidad de las cantidades de mercancía disponibles para el consumo después de verificado el cambio".[23] Dicho de otro modo, en equilibrio, o sea en una situación en que ninguna de las partes pueda obtener ninguna ventaja más continuando el cambio, la utilidad marginal para cada participante será proporcionada al precio. De aquí se sigue que "una persona distribuye su ingreso de manera que resulte igual la utilidad de los incrementos finales de todas las mercancías consumidas".[24] (Es preciso advertir que esta formulación no la aceptarían en la actualidad los partidarios de la escuela marginalista.)

Jevons no tuvo mucho éxito en el desarrollo detallado de su teoría del cambio. Tocó a teóricos posteriores presentar un argumento más plausible para relacionar las estimaciones subjetivas de los individuos con la formación de los precios de mercado. Se ha dicho que Jevons mismo —no obstante la gran importancia que concede a la utilidad— abandonó a medio camino su intento de dar una explicación del origen del valor en función de la utilidad, en favor de una teoría puramente "funcional". Consideraba el precio de mercado como dado, y describió su relación con las cantidades y los grados finales de utilidad sólo cuando el equilibrio ya se había alcanzado.[25]

Pero ya hemos visto que incluso la exposición que Jevons hace de esa relación es defectuosa. Para estructurar en una teoría válida para el cambio social la noción de las valuaciones subjetivas de los individuos y sus esfuerzos por alcanzar el máximo de satisfacción (incluido el cambio), Jevons empleó dos conceptos muy toscos: el de la "ley de indiferencia" y el del "cuerpo comercial". La diferencia de precios —dice Jevons— tiene que deberse a la diferencia de preferencias. Como es evidente que a una persona le ha de dar lo mismo obtener esta o aquella parte de una mercan-

[23] *Ibid.*, p. 95.
[24] *Ibid.*, p.140.
[25] Hans Mayer, "Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien", *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, vol. II (1932), pp. 181-82.

cía perfectamente homogénea, no puede haber dos precios en un mercado para el mismo artículo al mismo tiempo. Como han demostrado economistas posteriores, principalmente Walras, Edgeworth, Marshall y Wicksell, esta ley de indiferencia sólo expresa (torpemente) el supuesto de la competencia perfecta.

El concepto del cuerpo comercial está aún más expuesto a objeciones. Jevons entiende por tal todo grupo de compradores o vendedores, desde un solo individuo hasta el total de los habitantes de un país. Jevons aplica sin modificación su teoría del cambio entre dos individuos al caso del cambio entre una multitud de compradores y vendedores. Pero este procedimiento no estaba justificado, pues confundía el problema de la competencia. Como muy acertadamente observó Wicksell, en el tratamiento que Jevons da al asunto, el cambio competitivo no se diferencia del cambio aislado (es decir, el cambio entre dos individuos).[26] Y en esta situación, que Jevons tampoco analizó plenamente, podrían satisfacer las condiciones del equilibrio muchos precios. Edgeworth suponía caritativamente que los cuerpos comerciales de Jevons eran en cierto sentido comerciantes típicos;[27] pero es evidente que éste entendía que representaban el conjunto de compradores y vendedores que actúan en condiciones de competencia perfecta. Para esta situación ideó sus ecuaciones del cambio. Representó el equilibrio del cambio de este modo:

$$\frac{\phi_1\ (a\text{-}x)}{\Psi_1\ (y)} = \frac{y}{x} = \frac{\phi_2\ (x)}{\Psi_2\ (b\text{-}y)}$$

donde a y b son las cantidades totales de dos artículos, x e y, las cantidades respectivas que han cambiado de manos (por tanto, y/x el precio), y las diferentes funciones los grados finales de utilidad. Pero no explica en ningún lado cómo se determinaban esas utilidades marginales colectivas. En realidad, lo que tenía en mente era un caso de cambio aislado en el cual hoy en día se admite que la razón del cambio es indeterminada dentro de ciertos límites. Quedó reservado para Walras y otros demostrar la relación que hay entre la utilidad marginal, la demanda y el precio en régimen de competencia, y sus análisis forman hoy parte aceptada de la explicación del precio de la teoría del valor.

Por muy lejos que haya estado Jevons de dar una teoría sub-

[26] K. Wicksell, *Über Wert, Kapital und Rente* (1893, London School of Economics Reprints, 1933), p. 48.

[27] F. Y. Edgeworth, *Mathematical Psychics* (1881, London School of Economics Reprints, 1932), p. 109.

jetiva completa, su abandono de la teoría del valor-trabajo es total. Negó que el trabajo pudiera ser considerado como la fuente del valor. El trabajo empleado en la producción de una mercancía era cosa "perdida para siempre",[28] y no podía influir en el precio que *alcanzaría* un artículo en el mercado. Sin embargo, Jevons admitía que, como el grado final de utilidad (del cual depende el valor) podía ser alterado por cambios en la oferta, el trabajo podía afectar indirectamente el valor. La relación era: "El costo de producción determina la oferta; la oferta el grado final de utilidad; y el grado final de utilidad el valor."[29]

Jevons definía el trabajo en términos puramente subjetivos, y por analogía con su teoría de la utilidad formuló una teoría de la desutilidad análoga a la que formuló después Marshall. La escuela inglesa de la utilidad marginal tendió durante mucho tiempo, después de Jevons, a conservar el concepto de la desutilidad del trabajo, afirmando que ayudaba a determinar el valor mediante su influencia en la oferta de trabajo. En otras palabras, Jevons y sus discípulos ingleses evidentemente anhelaban no romper del todo con la tradición postclásica. Jevons se limitó a añadir la utilidad al aparato explicativo ya existente. La relación de equilibrio entre el trabajo y la utilidad era tal, que "los incrementos de utilidad derivados de las diversas ocupaciones [del trabajo]" eran iguales. Se necesitaba otra relación para que el equilibrio pudiera ser plenamente determinado. Ésta se daba en la afirmación de que "se plolongará el trabajo hasta que el incremento de utilidad de cualquiera de los empleos u ocupaciones compense exactamente el incremento de esfuerzo".[30] En palabras de Edgeworth: "utilidad y desutilidad son variables independientes de esa expresión, cuyo máximo determina el equilibrio económico".[31]

Jevons no produjo una teoría comprensiva de la distribución. Quien intentó investigar las consecuencias de la teoría del valor como producto de la utilidad en la esfera de la distribución, fue su contemporáneo austriaco. Jevons adoptó sin grandes modificaciones la teoría clásica de la renta, y esto casi le llevó a una teoría de los salarios basada en la productividad. Todo trabajador —dice— busca el trabajo en que sus facultades peculiares producen mayor utilidad, medida por lo que otras personas están siempre dispuestas a pagar por su producción. Así pues, los salarios son eviden-

[28] W. S. Jevons, *The Theory of Political Economy*, p. 164.
[29] *Ibid.*, p. 165.
[30] *Ibid.*, pp. 184-5.
[31] F. Y. Edgeworth, *Papers relating to Political Economy* (1925), volumen III, p. 32.

temente efecto y no causa del valor de la producción."[32] Pero no desarrolló esta idea para convertirla en una teoría de la productividad marginal. Más aún, cuando llegó a tratar específicamente de los salarios, abandonó la explicación anterior en favor de otra. Señaló que la teoría del fondo de salarios no era sino un axioma y rechazó también la teoría clásica de la subsistencia. Concluyó, en cambio, que "los salarios de un trabajador coinciden, en definitiva, con lo que produce una vez deducidos la renta, los impuestos y el interés del capital".[33] Se definen, pues, los salarios como la participación residual del producto total. Sin embargo, la doctrina del fondo de salarios entra en la teoría como explicación del mecanismo a corto plazo de la determinación de los salarios. Los capitalistas invierten capital y compran trabajo de acuerdo con los cálculos que hacen de los mercados. "Mantienen el trabajo antes de conseguir resultados", y si los resultados son superiores a lo que esperaban, harán grandes ganancias. Pero la competencia aumentará y hará que esas ganancias bajen al tipo medio, apropiándose ahora los trabajadores el exceso anterior en forma de salarios más altos o los consumidores en forma de precios más bajos; o bien lo compartirán aquéllos y éstos.[34]

La teoría de Jevons acerca del capital tiene un sabor más moderno. Está expuesta un tanto oscuramente en *Theory of Political Economy;* pero su esencia se parece a la de los austriacos. Según Jevons. la función del capital es permitirnos "hacer un gran desembolso en la adquisición de herramientas, máquinas u otros trabajos preliminares, que tienen por único objeto la producción de alguna mercancía importante, producción que facilitarán grandemente cuando la emprendamos". El capital nos permite superar el "tiempo que transcurre entre el principio y el final del trabajo".[35] Y "cualesquiera mejoras en la oferta de mercancías que alarguen el intervalo medio entre el momento en que se realiza el trabajo y aquel en que queda realizado su resultado o finalidad, dichas mejoras dependen del empleo de capital".[36] La mayor productividad de los procesos que implican un período de tiempo —los que más tarde había de llamar Böhm-Bawerk procesos "indirectos" (*roundabout processes*)— sólo puede conseguirse con el empleo de capital (que, en último término, consiste "en

[32] W. S. Jevons, *op. cit.*, p. 1.
[33] *Ibid.*, p. 270.
[34] *Ibid.*, p. 271.
[35] *Ibid.*, p. 224.
[36] *Ibid.*, pp. 228-9.

las mercancías necesarias para sostener a los trabajadores"),[37] y la tasa de interés que es "la tasa de aumento de la producción (ocasionada por el alargamiento del período de producción) dividida por la totalidad de la producción".[38] Jevons conserva el elemento abstinencia; pero la relación entre el sacrificio de la abstinencia y la productividad del capital como determinante de la tasa de interés no está explicada. Puede decirse que Jevons se detuvo en el umbral de la teoría de la productividad marginal.

Quizás valga la pena, antes de terminar, decir unas palabras más sobre el fracaso de Jevons en la teoría del cambio. El recurso primitivo —y manifiestamente equívoco— de los cuerpos comerciales fue un intento por pasar de las valuaciones subjetivas de los individuos a la formación del precio en régimen de competencia. Con su finalidad técnica se relacionaba otra: el deseo de dar una justificación económica de la libre competencia y del *laisser faire*. Jevons negó, tan explícitamente como después de él lo hizo Wicksteed, que las valuaciones subjetivas de un individuo pudieran compararse con las de otro. "No veo el modo —decía— de que esa comparación pueda hacerse... Pero aunque pudiésemos comparar sentimientos de diferentes personas, no necesitaríamos hacerlo, porque una mente sólo afecta a otra de manera indirecta. Cada acontecimiento del mundo exterior se representa en la mente por un motivo que le corresponde, y la voluntad se decide después de contrapesarlos... Cada persona es para las demás una parte del mundo exterior... Así, los motivos presentes en la mente de *A* pueden originar fenómenos que quizás están representados por motivos en la mente de *B*; pero entre *A* y *B* hay un abismo. De ahí que la valoración de los motivos haya de estar siempre confinada en la intimidad del individuo."[39]

Y, sin embargo, Jevons no pudo librarse por completo de su tradición utilitaria. No obstante su extremado hedonismo individualista, operó con un concepto —el cuerpo comercial— que implicaba la suma (o el promedio) de muchas escalas individuales de valores subjetivos. Esa operación no sólo permitió a Jevons eludir un problema técnico difícil, sino que también introdujo (por implicación, más bien que explícitamente) la idea de que la libre competencia lleva la satisfacción al máximo en todos los sectores. Si el cambio entre dos individuos se realizaba de acuerdo con la segunda ley de Gossen hasta que ambos alcanzaran la máxima satis-

[37] *Ibid.*, p. 223.
[38] *Ibid.*, p. 246.
[39] *Ibid.*, p. 14.

facción, la idea de Jevons acerca del cambio sujeto a competencia implicaba el máximo de satisfacciones sociales. Podía esperarse que al poner de manifiesto el error en el análisis técnico, quedara destruida la implicación; pero tenía ésta raíces demasido profundas, y muchos economistas posteriores, que usaron un aparato técnico más refinado, todavía siguieron aferrados a una implicación similar siempre que se trataba de problemas de política.

c) *Carl Menger* (1840-1921). Aunque más importante que Jevons desde el punto de vista de la teoría de hoy en día, podemos tratar con mayor brevedad a Menger porque su obra ofrece precisamente la cualidad de que carecía la de Jevons: un alto grado de coherencia. Cualquiera que sea nuestra opinión acerca de la posición que Menger representa, su aportación personal a dicha teoría se caracterizó por la gran atención que prestó a los requisitos de un sistema comprensivo. Así, le resulta fácil al cronista resumir su obra.

Las aportaciones de Menger a la economía pueden clasificarse bajo tres epígrafes principales: método, dinero y teoría pura. Del primero ya hemos tratado al estudiar la escuela histórica; bastará con añadir una o dos palabras acerca de la relación existente entre la posición metodológica de Menger y su trabajo analítico. En su *Untersuchungen* insiste en que el método económico debe descansar sobre una base individualista. Afirma que los fenómenos económicos de la sociedad no son la expresión directa de alguna fuerza social, sino sólo las resultantes de la conducta de los individuos, de los *wirtschaftende Menschen* (de los hombres dedicados a la actividad económica), como él los llama. Para comprender el proceso económico total, hay que analizar sus elementos: la conducta de los individuos.[40] Como Jevons y Gossen, Menger sitúa al individuo en el centro del cuadro; pero lo hace de un modo completamente diferente al de esos pensadores y al de otros autores postclásicos que habían sido influidos por la filosofía hedonista. Menger sostiene que el punto de vista "atomístico" es una necesidad metodológica y que no tiene implicaciones éticas ni filosoficosociales. Él fue, pues, el primero en intentar elaborar una teoría subjetiva del valor libre de todo supuesto hedonista.

Aquí podemos hacer poco más que mencionar su obra en el campo del dinero. Escribió muchos artículos y *memoranda* sobre

[40] Carl Menger, Collected Works, vol. II: *Untersuchungen übes die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Ökonomie insbesondere* (London School of Economics Reprint, 1933), pp. 82-88.

la reforma monetaria austriaca que siguen siendo aportaciones importantes a la teoría aplicada del dinero. Su exposición principal sobre teoría monetaria pura está contenida en un largo artículo, *Geld*, publicado por primera vez en *Handwörterbuch der Staatswissenschaften* en 1892.[41] La mayor importancia de este trabajo estriba en que es la primera aplicación de la teoría subjetiva del valor a los problemas del dinero. Ha servido de base a muchas obras modernas sobre teoría monetaria, y contiene una de las mejores exposiciones breves de la función del dinero en el proceso del cambio y en la formación del precio.

Sin embargo, donde la fama de Menger descansa es en su teoría subjetiva del valor, la que desarrolla en su primer libro, *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre,* publicado en 1871, el mismo año que la *Teoría* de Jevons. Menger empieza con lo que evidentemente considera los dos polos de la actividad económica: las necesidades humanas y los medios de satisfacerlas. Define la utilidad en un sentido relativo, es decir, como la capacidad de una cosa para ser puesta en relación causal con una necesidad. Las cosas que poseen esa capacidad se convierten en mercancías cuando la necesidad está presente, cuando la relación causal es reconocida por el individuo que experimenta la necesidad, y cuando ese individuo puede aplicar la cosa a la satisfacción de dicha necesidad. Estas mercancías pueden clasificarse por dos razones técnicas en mercancías de primer, segundo, tercer orden y de orden superior. Las primeras (por ejemplo, el pan) son las que sirven directamente para satisfacer necesidades; las últimas (por ejemplo, la harina, el molino, el trigo, etc.) sólo satisfacen las necesidades indirectamente: son necesarias *conjuntamente* para producir las mercancías de primer orden. Su propiedad de ser mercancías depende totalmente de nuestra capacidad para disponer a un mismo tiempo de todas las mercancías (complementarias) necesarias para un fin determinado.

El objeto de esta clasificación es destacar las condiciones técnicas de la producción (que adquieren después importancia en las teorías de la producción y del capital) y establecer inmediatamente una relación entre el valor de las mercancías de primer orden (las de importancia inmediata para los *wirtschaftende Mensch)* y el valor de las mercancías de producción de todas clases. Cuando llega a ocuparse de este problema, Menger puede desarrollar el

[41] Ésta, junto con sus otras obras sobre moneda, forma el volumen IV (*Schriften über Geldtheorie und Währungspolitik*) de la edición de las obras de Menger publicada por la London School of Economics (1936).

aspecto de la productividad de los factores de la producción que Say y otros habían tratado de introducir.

La siguiente clasificación de las mercancías se basa en su relación cuantitativa con las necesidades. De todas las relaciones posibles, la más importante es aquella en que la cantidad de mercancías es menor que la necesidad que hay de ellas. Esas mercancías son *mercancías económicas;* el individuo tiene que economizarlas, pues sabe que no puede perderse ni abandonarse ninguna cantidad de ellas sin sacrificar la satisfacción de las necesidades. Esta línea divisoria entre mercancías económicas y no económicas no es permanente; las mercancías pueden pasar de la categoría de económicas a la de no económicas, y viceversa, al cambiar las necesidades, la oferta de las mercancías, la técnica, etc. Cuando están en la clase de las económicas puede decirse que poseen "escasez", término que los pensadores ingleses anteriores no habían asimilado nunca plenamente al sistema. Auguste Walras, padre de Leon, había empleado "rareza" (*rarete*) en un sentido muy parecido al mengeriano. Pero Menger, sin usar la palabra, fue el primero que expresó con precisión esta relación cuantitativa entre fines y medios a que ahora se aplica la palabra.

La teoría de Menger sobre el valor se deriva de su estudio de las mercancías económicas. El hecho de que un individuo se dé cuenta de la naturaleza económica de una mercancía origina en su mente un juicio que llamamos valor. Según las propias palabras de Menger, "valor es la importancia que las mercancías concretas o determinadas cantidades de ellas adquieren para nosotros por el hecho de que sabemos que la satisfacción de nuestras necesidades depende de que dispongamos de dichas mercancías".[42] El valor nace de la limitación de las mercancías en relación con las necesidades, y es esto lo que da a esas mercancías su carácter económico. Los bienes ilimitados no pueden poseer valor, porque no hay ninguna necesidad cuya satisfacción dependa de que dispongamos de alguna cantidad de ellos.

¿Cómo se determina este valor subjetivo? Sabemos —dice Menger— que experimentamos distintas necesidades con diferente intensidad: unas, aquellas de que depende nuestra misma existencia, son muy intensas; otras, de naturaleza más refinada, son menos apremiantes. Pero aun la misma clase de necesidad aparece en unidades de diferente apremio. Cada acto concreto de satisfacción tiene diferente importancia para nosotros, según el grado de sa-

[42] C. Menger, Collected Works, vol. 1: *Grundsätze der Volkswirtschftslehre* (London School of Economics Reprint, 1934), p. 78.

tisfacción que hayamos alcanzado. Menger ilustra este razonamiento (que es una formulación más formal de la primera ley de Gossen) con ejemplos numéricos, pero insiste en el carácter puramente "ordinal" de su comparación de la intensidad de las sucesivas manifestaciones de las necesidades.

Pasa a afirmar que sería sencillo determinar el valor subjetivo de una mercancía si sólo hubiera una adecuada exclusivamente para la satisfacción de cada necesidad concreta. En este caso, el valor sería igual a la importancia de la necesidad. Pero en la realidad el asunto se complica por el hecho de que generalmente tratamos con una multitud de mercancías acompañada por un complejo de necesidades concretas. En consecuencia, parecerán tener diferente importancia las partes aisladas de la mercancía, según las necesidades a que se apliquen. El individuo usará esas partes para satisfacer sus necesidades en orden descendente de apremio, satisfaciendo con la última porción disponible la necesidad menos intensa. Para averiguar el valor de una porción, nos basta preguntarnos de qué satisfacción habría que prescindir si aquella porción fuera deducida de la cantidad total. La respuesta debe ser: de la satisfacción de la necesidad menos intensa. Menger concluye, por lo tanto, que el valor para el individuo de una porción de la cantidad disponible de mercancías es igual a la importancia dada a la menor satisfacción posible con una sola porción de la cantidad total disponible.[43] Esto es lo mismo que el "grado final de utilidad" de Jevons. Menger mismo no usó nunca una frase de este tipo; fueron Marshall y Wieser quienes introdujeron la expresión "utilidad marginal" (aunque el primero la aplicó a un concepto ligeramente distinto).

Ahora es preciso usar este valor subjetivo como base para la determinación del precio. Menger niega el dicho de Smith según el cual el cambio se debe a la propensión humana a traficar. Es sencillamente una parte de la actividad económica general dirigida a obtener el máximo de satisfacción con los medios disponibles, y se debe, simplemente, a la existencia de diferencias en las valuaciones subjetivas relativas que de las mismas mercancías hacen individuos diferentes. "Siempre que —debido a diferencias de cantidad o a otras razones— *A* dé a una unidad de *X* más valor que a una de *Y*, y *B* dé a una unidad de *Y* más valor que a una de *X*, será posible el cambio. Cuando *A* y *B* cambian de hecho porciones de *X* y de *Y*, la relación entre los valores subjetivos de las mercancías para cada individuo se modificará hasta

[43] *Ibid.*, p. 39.

que sea igual para ambos. En este punto cesará el cambio, puesto que no habrá incentivo para continuarlo." En otras palabras, en equilibrio, la razón de las utilidades marginales de las dos mercancías será la misma para ambas partes.

De este modo, los valores subjetivos determinarán los límites del cambio y los del precio. Cada individuo, cuando se presente la ocasión de cambiar, formulará alguna razón cuantitativamente determinada a la cual estará dispuesto a cambiar. Esa razón reflejará la de sus valores subjetivos; pero los valores subjetivos mismos no pueden ser concebidos como cantidades determinadas. Según Menger y sus sucesores, ésta es la relación entre la teoría del precio de mercado basada en la oferta y la demanda y la teoría "definitiva" de los valores subjetivos. En la elaboración ulterior de su teoría del precio, Menger examina por turno diferentes situaciones que van desde el cambio aislado, donde sólo intervienen dos partes, hasta la competencia perfecta. Lo que dijo a este respecto no ha sido modificado de manera apreciable por los escritores subsiguientes, tales como Wieser y Böhm-Bawerk, que adoptaron un punto de vista similar.

Menger hizo ver que en el cambio aislado el precio estará entre los límites marcados por las razones de cambio máxima y mínima del comprador y del vendedor, y tenderá —dada la igualdad del deseo de conseguir la ventaja máxima y la misma habilidad para negociar— a la razón media entre aquellas dos. Los economistas posteriores han solido considerar el precio como indeterminado dentro de esos límites; y aunque el mismo Menger no lo dijo, sí afirmó que las variaciones en torno a la razón media, debidas a las diferencias en la capacidad para negociar, eran de naturaleza no económica. Por lo que se refiere al monopolio, Menger concluyó que, si sólo se ofrecía una unidad, los límites del precio estarían marcados por la puja del comprador más "fuerte" y la del que le siguiera en fuerza (el extramarginal); y que se fijaría dentro de esos límites de acuerdo con las leyes del cambio aislado. Si se ofrece más de una unidad, el precio lo fijan también la puja del comprador marginal y la del primer comprador extramarginal; y todos aquellos cuyas licitaciones están por encima de la marginal adquieren sus unidades a ese precio. O bien el monopolista puede discriminar, es decir, negociar por separado con cada comprador. El análisis que hace Menger de los factores que determinarán la elección de política difiere poco del que se encuentra en muchos libros de texto posteriores. En régimen de competencia, la discriminación es imposible, ni puede ningún vendedor individual tener un incentivo para retener una parte de la

oferta. El precio se fija también en este caso por las demandas y las licitaciones marginales; pero en esta ocasión hay lo que Böhm-Bawerk llamó después "parejas marginales" de compradores y vendedores.

Después de un resumen general de los cambios que tienen lugar en la relación entre valor subjetivo y precio, Menger pasa a estudiar el origen del dinero. Su exposición en *Grundsätze* y en el artículo "Geld" empieza con los inconvenientes del trueque, debido a los diferentes grados de *Marktgängigkeit* (vendibilidad o aceptabilidad) de las diferentes mercancías. El dinero se convirtió gradualmente en la más *marktgängig* de todas las mercancías, en el medio universal de cambio. Al llenar esa función, también facilita la "cuantificación" de los valores subjetivos: actúa como un índice de precios, como el medio en que se expresa la equivalencia del cambio. Menger examina los problemas a que da lugar la existencia de una unidad de cómputo, y de él se deriva mucho de la teoría austriaca actual sobre el problema de la política monetaria en relación con los precios.

En la teoría de la distribución, Menger fue quien planteó lo que se conoce con el nombre de problema de la imputación, es decir, el problema del valor de las mercancías de orden superior. Habiendo adoptado un punto de vista subjetivo, Menger afirma que el valor de las mercancías de un orden superior (incluso los factores de la producción) está "condicionado por el valor anticipado de las mercancías de un orden inferior para cuya producción sirven".[44] La solución que da al problema de cómo se han de determinar las partes del valor del producto que corresponden a las mercancías productivas cooperantes en la producción no es del todo clara. Dice que la parte de todo factor aislado hay que determinarla por la pérdida de valor que sufriría el producto si dicho factor fuera retirado de la combinación cooperativa.[45] Pero es justo interpretar esto insertando la expresión "en el margen"; es decir, debemos pensar que Menger sostenía una teoría de la productividad marginal, aunque fuera de un tipo primitivo. Viene a reforzar esta opinión el hecho de que Menger aplicaba el mismo análisis a la tierra, el trabajo y el capital. Pero, como Jevons, no logró acomodar en su sistema el problema del costo, aunque su teoría de la distribución lo llevó hasta el borde de la ley del costo, o del principio del costo de sustitución, que iba a ser enunciado por su discípulo Friedrich Wieser.

[44] *Ibid.*, p. 124.
[45] *Ibid.*, p. 142.

d) *Leon Walras* (1834-1910). Como el último de los fundadores de la escuela de la utilidad marginal, Walras se encuentra en cierto modo entre Jevons y Menger. Como el primero, se basa en el hedonismo, y emplea el método matemático todavía más que él. Como el segundo, evita algunos de los errores de Jevons al traducir los valores subjetivos en precios de un mercado competitivo. A causa de esto, y no obstante su hedonismo, la influencia de Walras sobre la escuela matemática moderna fue más considerable que la de Jevons. Walras fue influido por Cournot, y probablemente fue esta influencia la que le permitió combinar una teoría del valor-utilidad con una teoría matemáticamente precisa del equilibrio del mercado. A pesar, o quizás a causa de las dificultades que encontró en esa tarea, Walras fue llevado, cada vez más, a enunciar una teoría general, no "utilitaria", del equilibrio económico, expresada en términos de ecuaciones funcionales. Por lo tanto, es esencialmente el economista de los economistas, más que del lector general o del político.

En 1874, tres años después que Jevons y Menger, pero independientemente de ellos, Walras enunció la doctrina de la utilidad marginal en su *Éléments a Économie politique pure.* Divídese esta obra en dos partes: una trata de la teoría del cambio, y la otra (publicada en 1877) de la teoría de la producción.

Walras opera esencialmente con los mismos conceptos que Jevons, pero busca constantemente soluciones de carácter más general. Al igual que Jevons y Menger, basa el valor de cambio en la utilidad y en la limitación de la cantidad. Siguiendo a su padre, usa el término "rareza" (*rareté*), que define como la "derivada de la utilidad efectiva con relación a la cantidad poseída".[46] En otras palabras, "rareza" es lo mismo que utilidad marginal. El deseo de igualar utilidades marginales (de acuerdo con la segunda ley de Gossen) conducirá al cambio. Y este deseo, junto con las existencias de mercancía que posee cada individuo, dará una demanda o una oferta determinadas para cada individuo. Esto puede representarse por una ecuación funcional o por una curva.

En un mercado donde rija la competencia se logrará el equilibrio cuando el precio sea tal, que se igualen la oferta y la demanda. Walras emplea un recurso especial para hacer ver cómo ese precio resulta de la competencia. Es la noción del "precio pregonado (*prix crié*), llamado así porque lo pregona o grita un pregonero. Si en este precio no son iguales la oferta y la demanda,

[46] L. Walras, *Éléments d'Économie politique pure* (1926), p. 103.

se pregonará un precio nuevo, y se procederá así hasta que quede establecida la igualdad. De este modo se conseguirá por *tanteos* el precio de equilibrio.[47] Hay en todo esto poco de nuevo en relación con otras exposiciones de la relación existente entre la oferta y la demanda, excepto la insistencia en su interdependencia funcional con el precio y en su determinación última por la "rareza". No obstante, Walras no dijo claramente si concebía que podían realizarse operaciones a precios fuera del desequilibrio o no. Si pueden hacerse, evidentemente las razones de la utilidad marginal de los participantes cambian, así como sus demandas y ofertas. En consecuencia, el precio de equilibrio será diferente de lo que habría sido de otra manera. Si no se verifican transacciones, surge el equilibrio de Walras. Mas, para incluir esta condición en los supuestos, habría que pensar, con Edgeworth, que hay una "recontratación continua, y que cada transacción anterior al establecimiento del equilibrio es sólo provisional.[48]

Una vez que se tienen estas ecuaciones de oferta y demanda en los precios de equilibrio para cada mercancía, puede pasarse, como hizo Walras, al problema del equilibrio general del cambio. También aquí usa Walras un recurso de su invención: el del "numerario" (*numéraire*), que es una mercancía que se emplea como patrón de cuenta. Pero no es dinero, en el sentido corriente de la palabra, porque Walras supone que es meramente una unidad de cuenta y que no hay demanda de ella si no es la que se refiere a sus cualidades no monetarias. El empleo de este recurso nos permite decir que si hay n mercancías, tenemos n-1 ecuaciones de la oferta y la demanda (la del numerario se deriva de las otras) y n-1 precios desconocidos que hay que determinar. Esto significa —dice Walras— que hay una solución determinada para el problema del equilibrio general.[49] El método de análisis empleado por Walras ofrece un cuadro del sistema general de la interdependencia de los precios, las demandas y las ofertas; pero lo debilita la ya mencionada oscuridad de su método para relacionarlo con las utilidades marginales.

Es evidente que Walras deseaba vivamente conservar esa relación, por las implicaciones que podía decirse que tenía para la política económica. Wicksell afirma que Walras fue conducido a su análisis económico por el deseo de encontrar un argumento sólido en favor del *laisser faire*, para contestar al ataque de un discí-

[47] *Ibid.*, pp. 34-71.
[48] F. Y. Edgeworth, *Papers* (1925), vol. II, p. 311.
[49] L. Walras, *op. cit.*, pp. 109-33.

pulo de Saint-Simon.[50] Como resultado de ello, Walras da otra serie de ecuaciones que invierten el procedimiento de Jevons y toman como variables independientes los precios, más bien que las cantidades cambiadas. Pone de manifiesto que, dados ciertos precios, cada individuo procederá a cambiar hasta que la razón de las utilidades marginales de las dos mercancías sea para él igual a su razón de cambio. Esto nos da unas funciones determinadas de oferta y demanda, un número de ecuaciones igual al de incógnitas, y con ello un equilibrio determinado.[51] Recientemente se ha argumentado contra este razonamiento que, como el de Jevons, en realidad separa el problema causal-genético, es decir, el problema del origen del precio de sus raíces de valor subjetivo.[52] Este juicio parece justificado, y hace de Walras un iniciador importante de la tendencia moderna, consistente en abandonar la investigación del origen del valor en favor de una teoría de la interdependencia funcional, puramente formal pero absolutamente general.

Otra de las críticas que se hacen a la teoría de Walras se dirige contra las conclusiones que saca de ella. Como Jevons, se inclinaba a sostener que la libre competencia llevaba a su máximo la utilidad.[53] Pero como demostraron pensadores posteriores, el hecho de que unas partes quieran seguir cambiando a un precio distinto del fijado por la competencia, mientras otras no quieren, no nos autoriza a decir que, hecho el balance, resulte sacrificada la satisfacción. No tenemos un canon de comparación por el cual pudiera esto resolverse científicamente; pero el sentido común apoya la opinión de Wicksell de que como los cambios en la distribución de la propiedad pueden ser manifiestamente ventajosos para algunas personas (en ciertos casos, para la mayoría de la gente), la intervención en la competencia que altera los precios y, por lo tanto, la distribución de la propiedad, también puede producir una ventaja a la mayoría.[54]

La teoría de la producción formulada por Walras es un intento de aplicar su análisis del equilibrio general al problema de los precios de los factores. Por consiguiente, no es más que un caso especial de su teoría del valor. Llegó a una posición parecida a de los austriacos más modernos por un camino diferente, cuyos detalles no interesan a nuestro objeto presente. Su solución fue

[50] K. Wicksell, *Lectures on Political Economy*, vol. I (1937), pp. 73-74.
[51] L. Walras, *op. cit.*, pp. 72-106.
[52] H. Mayer, "Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien". *Die Wirtschaftstreorie der Gegenwart*, vol. II, pp. 188-99.
[53] L. Walras, *op. cit.*, p. 99.
[54] K. Wicksell, *op. cit.*, pp. 77-8.

una de las primeras exposiciones del principio del costo de sustitución y de la teoría moderna de la productividad marginal. La otra parte de la teoría, relativa al capital, quedó en esbozo e incompleta.

3. La segunda generación

a) *Alfred Marshall.* Después de muertos sus fundadores, el análisis de la utilidad marginal se convirtió en la base generalmente aceptada de la teoría económica. Lo que sigue es casi sólo un proceso de refinamiento. Algunos de los autores que produjeron este proceso durante los últimos setenta y cinco años casi pueden contarse entre los fundadores, mientras que la obra de otros forma parte de la materia prima que manejan los teóricos de hoy.

Pueden distinguirse tres grandes grupos en la que podemos llamar segunda generación de la escuela de la utilidad marginal: el grupo inglés, el grupo austriaco y el de Lausana. Más que tres escuelas distintas de pensamiento, son tres versiones de una doctrina común. Desde un punto de vista técnico, las diferencias que hay entre ellos no son desdeñables; pero vistos en una perspectiva histórica más amplia, sus acuerdos constituyen sus rasgos más notorios. Todos empiezan con los *wirtschaftende Mensch* de Menger; todos aceptan las leyes de Gossen como características fundamentales de la conducta individual; todos piensan en términos de incrementos y decrementos infinitesimales (es decir, aceptan el concepto del margen), y todos analizan las condiciones que se precisan para lograr una situación de equilibrio. Sus diferencias se refieren a la forma de exposición y a los puntos considerados más importantes.

La escuela inglesa está representada por la obra de Alfred Marshall (1842-1924). Marshall pertenece en un aspecto a la primera generación. Empezó sus estudios económicos —después de una preparación matemática y de haberse despertado su interés por los problemas metafísicos y éticos— en 1867, o sea en un tiempo en que aún vivía. Mill y todavía no entraban en escena Menger, Jevons y Walras. Se sabe que en 1871, año en que se publicaron *Theory* de Jevons y *Grundsätze* de Menger, ya Marshall había llegado a una posición parecida. Bajo la influencia de Cournot, de Von Thünen y de Bentham, y por su propia preparación matemática, Marshall empezaba a expresar geométricamente muchos de los teoremas de Ricardo y de Mill. Adoptó la teoría del valor basada en la utilidad, y parece haber llegado a la conclusión de que "nuestras observaciones de la naturaleza...

se refieren no tanto a cantidades totales como a incrementos de cantidades",[55] interdependientemente de Jevons. Pero sus primeras aportaciones importantes a la teoría económica no fueron publicadas hasta pocos años después de las de Jevons. Sus dos trabajos *Pure Theory of Foreign Trade* y *Pure Theory of Domestic Values,* así como en *Elements of Economics of Industry,* en el que colaboró con su esposa, se publicaron en 1879. Su obra principal, *Principles of Economics,* apareció en 1890.

No es fácil hacer un resumen breve de las ideas de Marshall; pero pueden mencionarse las siguientes como características especiales de su sistema ideológico. Comparado con los austriacos y con los economistas matemáticos puros, Marshall se aparta de manera menos ostensible de la tradición inglesa. Era un matemático que podía emplear, y empleó, la técnica algebraica y geométrica para mostrar las relaciones exactas entre diferentes variables en ciertas situaciones bien definidas. Pero no puede dudarse que Marshall nunca se sintió plenamente satisfecho con el estudio de la mecánica pura de fuerzas abstractas que actúan en aislamiento. Su *Principios* muy bien podía llevar un subtítulo análogo al del tratado de Mill; Marshall era un realista, profundo conocedor de la complejidad de la vida económica, ansioso de usar al máximo cualquier aparato científico que pudiera concebir; estaba convencido de que debía quedar algo que ese aparato no podía asimilar de manera satisfactoria. También anhelaba vivamente exponer los resultados de la investigación científica en términos que pudieran ser entendidos por la generalidad; pues, por encima de todo, estaba decidido a ver que la economía siguiera siendo considerada como una disciplina fructífera, capaz de aconsejar e influir en la política económica. Su sistema analítico fue concebido para preservar este contacto entre teoría y política económica.

El sistema de Marshall parece ecléctico y hasta falto de cohesión interior, en comparación con la obra de muchos de sus contemporáneos; pero esto es una impresión causada por la misma complejidad del sistema. Marshall estaba lejos de oponerse al análisis formal, pero procuraba conservar y enlazar una serie de análisis formales, cada uno de ellos en un plano diferente de abstracción y relativo a una serie diferente de tendencias reales, y pensaba que, como un todo conexo, presentaban un cuadro verdadero y bastante detallado de la realidad económica.

[55] A. Marshall, *Principles of Economics,* Prefacio a la primera edición (8a. ed., 1927), p. x.

La formulación que Marshall dio a las teorías del valor y de la distribución, junto con una multitud de teorías subsidiarias, que podían impresionar por su eclecticismo, supone toda una técnica (basada en el uso de un elemento tiempo especial) derivada de tres finalidades estrechamente relacionadas: comprensividad, realismo e importancia para la política económica.

Las doctrinas centrales del valor y de la distribución formuladas por Marshall reflejan esas finalidades. Combinan la utilidad marginal con el costo real subjetivo. Según él, las fuerzas que actúan tras la oferta y la demanda determinan el valor. Hay que concebirlas como las dos hojas de una tijeras: es inútil preguntar cuál de las dos es la que corta. Detrás de la demanda está la utilidad marginal, reflejada en los precios de demanda de los compradores (el precio a que se demandarán determinadas cantidades); detrás de la oferta están el esfuerzo y el sacrificio marginales, reflejados en los precios de oferta (los precios a que se producirán determinadas cantidades).

La novedad de esta opinión, comparada con la versión austriaca, estriba en que el costo de producción vuelve a aparecer una vez más como un determinante del valor. Marshall distingue entre costo real de producción y gastos de producción, aunque no siempre se adhiere estrictamente a este último término.[56] El primero consiste en la desutilidad del trabajo, junto con el sacrificio que implica proporcionar el capital necesario. Marshall abandona la palabra abstinencia, introducida por Senior, que sugería excesivamente una intención apologética, en favor del término "espera", que es la mera abstención de consumir en el presente; pero como también habla de ella en el sentido de aplazamiento de satisfacciones que implica sacrificio y cuya recompensa es el interés.[57] Es evidente que pensaba en algo parecido al esfuerzo y las molestias del trabajo. Así pues, los dos elementos que forman el costo real eran subjetivos.

Marshall se guardó muy bien de sugerir que si los costos nominales de producción de dos mercancías eran los mismos, sus costos reales serían también los mismos. "Si suponemos —dice— que veinte minutos de trabajo de un médico, o dos días de un relojero, o cuatro de un carpintero, o quince de un labrador, pueden comprarse en determinado mercado por una guinea, y que con una guinea se puede comprar el sacrificio que implica el préstamo de veinte guineas por un año, resulta que aquellos esfuer-

[56] *Ibid.*, p. 339.
[57] *Ibid.*, p. 587.

zos y esta abstinencia son equivalentes entre sí en lo que respecta al mecanismo del cambio. . ." Pero cuando hablamos de la razón del costo de producción de dos mercancías, debemos recordar "que una suma de diversos esfuerzos y abstinencias no está en ninguna relación con otra". Por lo tanto, estamos obligados a suponer la existencia de "una forma artificial de medirlos en términos de alguna unidad común, y referirnos a la razón entre sus medidas".[58] "Esos diversos esfuerzos y abstinencias. . . no son, sin duda, iguales entre sí. Pero todos ejercerán una influencia igual sobre el valor, porque sus medidas económicas, *los gastos que tendría que hacer quien los comprase,* son todos iguales."[59]

La misma precaución se advierte en la opinión de Marshall acerca de la relación que existe entre las demandas de dinero y la utilidad marginal. No siguió el camino de Cournot ni de los teóricos matemáticos posteriores y estrechó el lazo que unía los estados subjetivos (necesidades y su satisfacción) y los fenómenos objetivos de las demandas en el mercado; pero advirtió algunas de las dificultades que implica el mantener esa relación. Por analogía con la relación entre el costo real y costo nominal, dijo que "nunca se insistirá demasiado en que es imposible, si no inconcebible, medir directamente, o *per se,* los deseos y la satisfacción que resulta de satisfacerlos. Si pudiésemos, tendríamos que llevar dos cuentas. . . Y éstas podrían diferir mucho. . . Pero como ninguna de ellas es posible, volvemos a la medida, que proporciona la economía, del móvil o fuerza impulsora de la acción, y la hacemos servir, con todos sus defectos, tanto para los deseos que impulsan a actividades como para las satisfacciones que de ellas resultan".[60]

De la opinión que acabamos de exponer se deriva uno de los conceptos marshallianos más característicos: el del "excedente del consumidor". Esta expresión designa el excedente de satisfacción obtenido por un consumidor siempre que puede comprar una mercancía a un precio inferior al que estaba dispuesto a pagar antes que prescindir de ella. Este concepto se deriva directamente de la diferencia entre utilidad total y utilidad marginal. No es éste el lugar para examinarlo en detalle; pero puede decirse que quienes han atacado el concepto afirman que no es posible me-

[58] A. Marshall, "Mill's Theory of Value", *Memorial of Alfred Marshall* (ed. A. C. Pigou, 1925), p. 125.

[59] A. Marshall, *Principles,* pp. 92-93 *n.*

[60] A. y M. P. Marshall, *The Economics of Industry* (2a. ed., 1881), p. 97, citado por C. Guillebaud, "Davenport on the Economics of Alfred Marshall", *Economic Journal,* marzo de 1937, p. 26.

dir el excedente de satisfacción que implica el excedente del consumidor. Nunca insinuó Marshall que lo fuera, salvo en el supuesto muy abstracto de que la utilidad marginal del dinero fuera constante. Marshall utilizó el concepto más bien como contrapeso del análisis más habitual del excedente del productor. Lo usó para demostrar los efectos de los impuestos sobre las mercancías de demandas elásticas e inelásticas. Trató de demostrar con él qué tipo de intervención gubernamental era deseable. Toda la "economía del bienestar", fundada por el profesor Pigou, discípulo y sucesor de Marshall, en realidad descansa en consideraciones cuyo antepasado intelectual es la doctrina del excedente del consumidor.

Aparte de esta formulación de la relación existente entre la utilidad, la demanda, la desutilidad y el costo, la aportación especial de Marshall al problema del valor y del precio se encuentra en su análisis del equilibrio entre la oferta y la demanda. Se basa este análisis en la distinción entre los diferentes períodos de tiempo en que se considera que actúan las fuerzas que tienden a establecer el equilibrio. Marshall distingue cuatro casos. Primero cuando los valores de *mercado* igualan la oferta y la demanda, que se supone es fija. En segundo y tercer lugar están los valores *normales*, que pueden referirse a períodos cortos o largos. En la primera categoría concebimos la oferta como la cantidad que puede ser producida al precio dado y con la mano de obra y el equipo existentes; en la segunda, oferta significa "lo que puede producir una fábrica que a su vez puede ser remunerativamente producida y explotada dentro del tiempo dado". Finalmente, podemos ampliar nuestro campo visual hasta incluir en él los cambios en los "datos" económicos: población, gustos, técnica, capital y organización; en este caso tendremos presentes los cambios lentos, seculares, de los valores normales.[61]

El aparato que emplea Marshall es complicado debido a la finalidad para la cual fue concebido. Al hacer posible la distinción de los diferentes grados de ajuste, puede aplicarse a problemas concretos. Este método de "paso a paso" y de "equilibrio parcial" quizá no era de un tipo diferente del análisis del equilibrio general realizado por Walras, pero estaba destinado para fines diferentes, más realistas. Era también un método bien adaptado a la tarea de generalizar las proposiciones de la teoría del valor. En la obra de Marshall, el principio de la sustitución en el margen se convirtió en el principio operante del equilibrio económico. Como

[61] A. Marshall, *Principles*, pp. 378-79.

las ecuaciones de Cournot y de Walras, fue empleado para aclarar la relación funcional de todas las categorías económicas. El lugar especial reservado a la distinción entre ajustes en diferentes períodos de tiempo contribuyó a unir los problemas de la oferta, la demanda y el precio de las mercancías con los de la oferta, la demanda y el precio de los factores de la producción. Así quedaron estrechamente relacionados el cambio, la producción y la distribución; y dependía del período de tiempo tomado en cuenta el que el descubrimiento del camino hacia el equilibrio comprendiese los factores apropiados a uno o más de ellos.

El equilibrio de período largo, aunque seguía siendo parcial (en el sentido de que implica una situación de equilibrio entre la industria que se examina y todas las demás), tendía a provocar precios proporcionales a los gastos de producción. En esta situación, "las ganancias de cada agente son, por regla general, suficientes sólo para compensar a sus tasas marginales la suma total de los esfuerzos y sacrificios requeridos para producirlas".[62] Pero Marshall tuvo ciudado en señalar que aun a plazo largo las ganancias de los factores de la producción no eran idénticas a sus costos reales de producción. Esto sólo podía ser así cuando el equilibrio general se hubiera alcanzado, es decir, en el mundo irreal del "estado estacionario". Las fuerzas que tendían al equilibrio en el plazo largo pueden concebirse como constantemente tendientes a la situación que implica el concepto de estado estacionario. Pero en el mundo real no se llega nunca a esa situación.

Esta forma especial del análisis del equilibrio produjo muchos conceptos que ahora son de uso general. Los conceptos "elasticidad de la demanda" y "principio de sustitución", por ejemplo, han llegado a ser partes integrantes de la teoría del cambio. La distinción entre costos "primos" y "complementarios" ha sido una ayuda importante para la teoría de la producción. Pero otros conceptos, como "empresa representativa" y "economías internas" y "externas", han resultado menos claros y útiles de lo que Marshall los suponía. Sin embargo, contribuyeron a aclarar las condiciones del equilibrio; y las expresiones recientes de la teoría de la competencia imperfecta, que estudiaremos más adelante, se han inspirado en gran medida en los problemas que plantean estos conceptos marshallianos.

Hemos advertido que el análisis marshalliano del equilibrio del valor ya incluye una teoría de la distribución, puesto que establece una serie de relaciones entre las ganancias, las ofertas y

[62] *Ibid.*, p. 832.

las demandas de factores y los precios de sus productos. Estas relaciones difieren según supongamos que las existencias de mercancías sean fijas, que lo sean las de factores, que las existencias de éstos sean variables pero que se produzcan cambios, o que prevalezca un equilibrio general. El uso que Marshall hace del factor tiempo le permite distinguir entre ingresos de factores determinantes del precio e ingresos de factores determinados por éstos. Hizo ver que esta distinción no era absoluta (excepto en el caso de la renta de la tierra, que para él siempre está determinada por el precio), sino que dependía del período de tiempo en que se pensase. En el plazo corto, los ingresos de muchos factores son de la misma naturaleza que la renta; son lo que Marshall llamaba "cuasi-renta".

Además de estas consideraciones, Marshall aplicaba su valor normal de período largo tanto al capital como al trabajo. A la larga —decía—, las remuneraciones de los factores tenderán a ser iguales a sus costos marginales: el interés tendería a igualarse con el sacrificio marginal que implica el ahorro, y los salarios con la desutilidad marginal del esfuerzo. Marshall no descartó la doctrina de la productividad marginal de los salarios y el interés; pero decía que debía considerársela sólo como una parte de una teoría completa de la distribución: la relativa a las fuerzas que gobiernan las remuneraciones de los factores del lado de la demanda.[63]

En otras palabras, lo mismo que en la teoría del cambio, también en la de la distribución deseaba Marshall conservar el carácter dual de las "tijeras". Era esencial para los fines dinámicos de la teoría hacer hincapié en el costo real. Con su ayuda podían ponerse de manifiesto las repercusiones que los cambios en una cantidad tenían en todas las demás. Como se ha dicho recientemente, "la importancia de los costos reales reside en el hecho de que, siempre que ocurren discrepancias importantes entre la tendencia de los valores reales obtenidos y la tendencia a largo plazo del valor normal (tras del cual se encuentran a su vez elementos del costo real que influyen en los valores normales), se pondrán en movimiento fuerzas económicas que alterarán la tendencia de los valores reales, por ser el cambio en el sentido del equilibrio de período largo".[64] Marshall se mostró siempre decidido a defender a Ricardo contra Jevons y sus discípulos, porque comprendía que un análisis definitivo del costo era esencial para la teoría del valor.

[63] *Ibid.*, p. 518.
[64] C. Guillebaud, "Davenport on the Economics of Alfred Marshall", *Economic journal*, marzo de 1937, p. 30.

Pero Marshall fue sin embargo, tan cauto en su formulación que casi a pesar suyo pone de manifiesto los rasgos poco satisfactorios de aquel aspecto de la teoría, pues el factor costo subjetivo ha de ser siempre cuantitativamente impreciso: "esperas" y "esfuerzos" no se compaginan bien. Por esta última razón habla Marshall con frecuencia del costo real en términos que parecen excluir toda referencia a estados psicológicos definitivos. Así, su teoría se hace puramente "conductista": los "sacrificios" de abstinencia no significan nada más fundamental que el deseo de exigir y la capacidad de obtener una recompensa por un acto concreto de elección. Esto se parece mucho al principio del costo de sustitución enunciado primeramente por Wieser. La única diferencia está en que los austriacos, en su formulación de la teoría, suponían ya que la cantidad de los factores de la producción era una cantidad dada, ya que, en todo caso, era una variable independiente. Por otro lado, Marshall concedía que las ofertas de factores eran variables y que estaban en parte determinadas por el precio, con el fin de que su aparato fuera más adecuado para los problemas dinámicos.

Así pues, subsiste cierto carácter dicotómico en el gran sistema de Marshall. Se conserva el costo real, pero se le da carácter subjetivo. Sin embargo, se le priva a menudo de todo significado importante por el modo como se le formula. En lo que respecta a la demanda, se conservan deseos y satisfacciones, aunque también se les rodea de limitaciones importantes. La razón de esta dicotomía es el parentesco espiritual de Marshall con Mill. A pesar de negarlo, Marshall era esencialmente un utilitarista de nuestros días, es decir, un reformador social de tendencia liberal. Aunque deseoso de no abandonar ningún argumento que la economía moderna pudiera ofrecer en favor del sistema económico existente en general, también deseaba mucho no cerrar la puerta a las propuestas de reformas específicas. Su actitud política era análoga a la de Mill y, como la de éste, bastante incómoda con frecuencia. Pero su genio analítico le permitió construir una teoría económica lo bastante amplia para ser aceptable a la más grande diversidad de opiniones políticas que aquella actitud pudiera atraer. En todo caso, fue una teoría económica de la especie más fructífera para el desarrollo subsiguiente del aparato del análisis económico y para la evolución de la ayuda práctica a la condición del estado.

b) *Wieser y Böhm-Bawerk.* Aunque la obra de los últimos austriacos sea, en comparación con los logros de Marshall, de apariencia más rigurosa, en realidad es más estrecha y de concepción más

árida. Menger tuvo dos grandes discípulos, Friedrich von Wieser (1851-1926) y Eugen von Böhm-Bawerk (1851-1914). Aunque los dos son más conocidos que Menger en los países de habla inglesa, sus escritos no contienen ningún cambio fundamental de las opiniones de su maestro. En la teoría pura del valor no hacen más que afinar el punto de vista subjetivo iniciado por Menger. Siguen concebiendo la utilidad en el sentido de "importancia para el individuo". Wieser y Böhm-Bawerk parecen subrayar el carácter puramente formal de la valuación subjetiva más aún que Menger. Entre las innovaciones operadas en este campo mencionaremos la introducción por Wieser del término *Grenznutzen* (utilidad marginal) en su *Ursprung und Hauptgesetze des wirtschaftlichen Wertes* (1884), y la exposición más precisa de Böhm-Bawerk de la formación de los precios de mercado por las licitaciones de "parejar marginales", en su *Grundzüge einer Theorie des wirtschaftlichen Güterwertes* (1886).

Sin embargo, a Wieser y a Böhm-Bawerk se les deben ciertas adiciones al cuerpo de la teoría austriaca que han dado un sello característico a su obra. Lo más importante de Wieser es su teoría del costo y de la distribución; y de Böhm-Bawerk su teoría del capital y el interés. La primera teoría austriaca del valor de cambio presentaba una brecha que advirtió el mismo Menger. Dicha brecha consistía en que no trataba del costo. Wieser hizo un análisis de este problema que lo acercó a la posición marshalliana. En *Ursprung* parece casi que considera el valor como dependiente a la vez de la utilidad y del costo; pero en realidad su solución es diferente de la de Marshall. Wieser, y tras él todos los demás austriacos, no usan el concepto de costo real. La desutilidad y otros sacrificios en el sentido inglés tradicional no tienen cabida en su teoría. Sólo la utilidad es la causa del valor; y si la utilidad es concebida en un sentido puramente formal (es decir, como preferencia relativa inferida de los actos de elección observados), la desutilidad es meramente una duplicación innecesaria. Puede decirse que toda elección implica sacrificio, en el sentido de que elegir *A* implica renunciar a *B*. La desutilidad del trabajo y el sacrificio de la espera, pueden explicarse adecuadamente en términos de preferencia por la ganancia o por el ocio, y por bienes presentes o futuros.

Según Wieser, la formación del valor es un proceso circular. Como Menger, piensa que el valor de los bienes de orden superior se deriva del valor de sus productos. Este valor derivado se convierte así en el elemento costo. Una vez formado, se le puede admitir como dado; pero, lógicamente, es secundario. Los actos

del empresario provocan la tendencia continua a la igualdad en el margen entre costo y precio. Constituyen una demanda de materias primas, de bienes de capital y de trabajo en los respectivos mercados, según las demandas existentes o previstas de sus productos. Son inevitables los errores; pero las fuerzas de la oferta y la demanda tenderán constantemente a corregir los errores cometidos en el pasado. La "ley del costo", de Wieser, o principio del costo de sustitución, como se le llamó después, viene a ser esto: dada la cantidad de los factores de la producción, la competencia por su empleo en las diferentes ocupaciones los distribuirá de tal manera, que los valores de sus diferentes productos les permite ganar la misma cantidad total en cualquier ocupación.

Esta teoría suponía, en realidad, abandonar la búsqueda del costo real que, por razones ya expuestas, los economistas clásicos y postclásicos habían considerado deseable. Pero era una teoría muy elegante que parecía dar mayor amplitud y coherencia a todo el análisis basado en la utilidad marginal, al menos en su apariencia más formal como teoría de la elección. Con pequeñas modificaciones fue aceptada y propagada por economistas como Davenport y Wicksteed, y se convirtió en una de las formas de enunciar la teoría de la productividad marginal. Además, como hemos advertido más arriba, algunas de las formulaciones dadas por Marshall a la doctrina del costo real suprimían muchas de sus incompatibilades con la teoría del costo de sustitución, dejando sólo la diferencia formal relativa al supuesto de las ofertas de factores. Pero ésta no era una diferencia esencial, pues Walras, por ejemplo, logró formular la teoría del costo de sustitución sobre el supuesto de la variabilidad del factor oferta de una manera análoga a los teóricos ingleses del costo real.

Otro punto de la obra de Wieser que merece la pena señalar es su doctrina del valor natural, que se encuentra en su *Der Natürliche Wert* (1889) y en *Theorie der gesellschaftlichen Wirtschaft* (1914). La importancia indirecta de este concepto es considerable. Wieser quizás hizo más que ningún otro economista por consumar la transición desde el punto de vista socio-histórico de la teoría clásica del valor al individualismo de la escuela de la utilidad marginal. Su ley del costo realizó la ruptura final con las teorías objetivas del costo real. Pero él mismo parece haber advertido que había algunas insuficiencias en el subjetivismo puro. Sabía que la economía se ocupa de un proceso social y que, por lo tanto, tenía que basarse en el concepto de una economía social. Vio que este concepto implicaba ciertos supuestos institucionales que, si se les menospreciaba, podían ser utilizados para dar a la

teoría subsiguiente un carácter apologético. Por lo tanto, procedió a manifestar explícitamente sus supuestos. "La mayor parte de los teóricos —decía—, sobre todo los de la escuela clásica, han hecho tácitamente la misma abstracción. En particular, las opiniones que consideran el precio como un juicio social de valor tienen por finalidad hacer abstracción de las diferencias individuales de poder adquisitivo que hacen que el precio se aparte del valor natural. De esta suerte, muchos teóricos han escrito la teoría del valor propia del comunismo sin saberlo..."[65] El valor natural es el que existiría en un estado "comunista". En éste, debido a la ausencia postulada de egoísmo individual, de errores, de desigualdades de riqueza, y a la presencia de una poderosa finalidad común, el análisis teórico de los actos de elección de un individuo podría aplicarse a la economía de la comunidad en su conjunto. El valor sería la resultante de la cantidad disponible de mercancías y utilidades. Pero en el mundo real el valor natural no es más que un elemento de la formación del precio. La distribución existente del poder adquisitivo, junto con los errores, los fraudes y las coacciones, es el otro.

El valor natural —afirma Wieser— es un fenómeno absolutamente neutral. Aunque existiera en una economía colectiva, esto no significa que los valores naturales del interés y de la renta, por ejemplo, diesen derecho a un ingreso. Que lo hagan o no, depende enteramente de la estructura institucional del estado. Wieser consigue hasta cierto punto emanciparse del error común de identificar tácitamente un armazón institucional supuesto con la realidad; pero no elimina por completo la norma política. Supone la identidad entre su sistema de valores naturales y la utilidad social llevada al máximo de la filosofía hedonista. Aunque analíticamente superior a otros intentos similares (por ejemplo, el del economista norteamericano J. B. Clark), la doctrina de Wieser descansa en el supuesto común a todas ellas de que es posible concebir un valor social subjetivo. Evidentemente, este concepto se contradice a sí mismo, salvo que se base en supuestos muy especiales relativos a la naturaleza humana y a los resortes de la conducta del hombre.

La aportación especial de Böhm-Bawerk es su teoría del capital. En 1889 publicó su *Geschichte und Kritik der Kapitalzinstheorien,* donde critica con poca generosidad todas las teorías anteriores. Cuatro años más tarde apareció *Positive Theorie des Kapitalzinses,* donde expone su propia teoría y da una versión de su teoría

[65] F. von Wieser, *Der Natürliche Wert* (1889), p. 60.

general del valor análoga a la contenida en *Grundzüge*. En la teoría del capital de Böhm-Bawerk colaboraron muchas influencias. La primera fue el deseo de aplicar más coherentemente la teoría de la utilidad marginal al problema del interés. La segunda proviene de las últimas teorías neoclásicas inglesas y alemanas sobre la productividad y el fondo de salarios. La tercera —que como incentivo fue quizá la más importante— fue la ansiedad de Böhm-Bawerk por destruir la influencia de Marx, que había crecido considerablemente en la Europa continental.

En resumen, la existencia del interés y su cuantía se explican por tres razones, las famosas *drei Gründe*. Estas razones combinan factores subjetivos y objetivos (técnicos), combinación evidentemente destinada a vencer las dificultades de la teoría de la abstinencia y, en general, las de la teoría subjetiva del costo real. Sin embargo, la doctrina de Böhm-Bawerk tenía de común con las otras que partía del examen de la importancia del tiempo en relación con el consumo y la producción.

Las dos primeras razones son psicológicas y se refieren al consumo. Böhm-Bawerk dice que los individuos, al tener que elegir entre bienes presentes y futuros, por lo general sobreestiman los recursos futuros y subestiman las necesidades futuras. La esperanza es la causa de lo primero, y la falta de imaginación y una voluntad débil las de lo segundo, peculiaridad de las elecciones que suponen un período de tiempo. Estas dos causas actúan para aumentar la utilidad marginal de los bienes en el presente en comparación con su utilidad marginal en lo futuro. Crean un *agio*, que hay que pagar para que exista una oferta de bienes presentes a cambio de bienes futuros.

El tercer factor es de carácter técnico; afecta a la producción y explica la existencia de un precio de demanda de bienes presentes en términos de bienes futuros. Es un hecho de la experiencia que si los factores originales de la producción, o sea el trabajo y los recursos naturales, han de ser más productivos de bienes de consumo, tienen que ser usados de una manera cada vez más indirecta. Todo el progreso de la civilización en su aspecto económico consiste, según Böhm-Bawerk, en la adopción de métodos de producción más indirectos (*roundabout*). Desde la fabricación de herramientas e instrumentos simples hasta la producción de las máquinas modernas más complicadas, el progreso ha significado embarcarse en la *Produktionsumwege*, en la interpolación de más etapas intermedias entre los factores originarios y los bienes de consumo terminados.

La producción por métodos indirectos crea una demanda de

capital. Se necesitan medios de subsistencia (ya directamente, o en forma monetaria) para mantener a los propietarios de los factores durante el tiempo que ha de transcurrir antes de que se pueda disponer de bienes de consumo nuevos (y más abundantes). Y la gran productividad de estos métodos "capitalistas" de producción permite que se ofrezca un precio con el que pueda superarse el descuento de tiempo entre los bienes presentes y los futuros. He ahí, pues, una explicación de por qué había que pagar interés y por qué podía pagarse; y se daba para demostrar que el interés era un fenómeno "natural", una necesidad a la que no podía escapar ni siquiera una economía socialista.[66] Esta explicación dependía, en última instancia, de la teoría general del valor basada en la utilidad marginal. Aunque Böhm-Bawerk sostenía que cualquiera de estas tres razones bastaba por sí sola para explicar la existencia del interés, es evidente que los factores subjetivos eran los únicos que realmente creaban esa escasez de medios proporcionalmente a los fines, sin la cual, según los austriacos, no podía surgir el valor. Muchas objeciones se han formulado contra esos factores subjetivos. No sólo se discutió la existencia de esa preferencia de tiempo, sino que, aun admitiendo que existiera, se arguyó que no tiene una importancia cuantitativamente precisa. En todo caso, la preferencia en e ltiempo —como en realidad todas las llamadas preferencias de consumidores— está condicionada por una estructura social determinada. Si, pues, hay *agio*, se debe en su forma concreta no meramente a la naturaleza humana, sino a factores sociales tales como la distribución del ingreso. De su teoría no se podía deducir nada parecido a un "derecho natural" a recibir un ingreso del capital sin pasar por alto los hechos sociales específicos.

En una forma "purificada" satisfactoria, esta teoría del capital y del interés no contiene esas implicaciones; y el mérito de Böhm-Bawerk consiste en haber proporcionado un punto de partida para el trabajo teórico en este campo, que puede estar, y estuvo, libre de todo elemento sociohistórico particular, y participa por completo de la naturaleza de la concepción de herramientas teóricas. También sirvió como apoyo importante de la teoría de las fluctuaciones económicas.

c) *Vilfredo Pareto. Pareto* (1848-1923) es el último de los grandes pensadores de la segunda generación. Se interesó por la economía después de veinte años de práctica como ingeniero con pre-

[66] E. von Böhm-Bawerk, *The Positive Theory of Capital* (1923), pp. 365-67.

paración matemática y en ciencias físicas. Esta base, combinada con un interés fuerte y duradero por los aspectos económicos de los problemas políticos de su época, explica en gran parte su forma de abordar las cuestiones económicas. Empezó interesándose por la aplicación de las matemáticas a la economía, tanto en el sentido en que Cournoto había recomendado tal aplicación, como en el uso de las técnicas estadísticas en los estudios empíricos. Este interés matemático atrajo la atención de Walras y fue causa de que eligiese a Pareto para que le sucediese en Lausana, creando así, definitivamente, una "escuela de Lausana".

La primera obra extensa de Pareto se basó en su cátedra de Lausana. *Cours d'Économie Politique* (1896-97), aunque mucho menos importante para la teoría contemporánea que los escritos posteriores de Pareto es, sin embargo, indispensable para comprender la evolución intelectual del autor. Continúa la obra de Walras al subrayar el valor del concepto de equilibrio general y asentar las que concebía como condiciones matemáticas del equilibrio general. Partiendo de las sencillas reglas matemáticas relativas a la determinación de un sistema de ecuaciones de *n* variables, Pareto pasa a señalar, de la misma manera que lo había hecho Walras, la interdependencia general de todas las cantidades económicas y la legitimidad teórica del concepto de un equilibrio económico general determinado. Mas Pareto no se satisface sólo con la validez teórica. En su *Cours* manifiesta la esperanza de que todas las variables de sus ecuaciones algebraicas puedan llenarse un día con valores cuantitativos derivados de datos estadísticos. No parece haberse dado cuenta de la dificultad metodológica que eso suponía, o sea el conflicto entre las condiciones subyacentes en la abstracción de un sistema algebraico y el carácter inevitablemente histórico de la estadística, dificultad que señaló con firmeza uno de sus primeros críticos.[67] Pero su obra posterior sugiere, sin embargo, que había abandonado la esperanza de llegar alguna vez a cuantificar sus ecuaciones funcionales. Su punto de vista le permitió subrayar y dilucidar las relaciones de complementaridad y sustitución. En este respecto, aunque quizá no fue tan lejos como Marshall en los detalles, por lo menos en su primera obra, su modo de abordar los problemas parece haber sido más sugestivo, y en él se han basado muchos trabajos recientes.

En cuanto al problema general del fundamento del valor en la

[67] L. von Bortkewicz, "Die Grenznutzentheorie als Grundlage einer ultraliberalen Wirtschftspolitik", *Jahrbuch für Gesetzge Verwaltung und Volkswirtschaft*, vol. XXII, p. 1191.

utilidad, su *Cours* revela claramente, por su confusión, el comienzo de cierta inseguridad en el pensamiento de Pareto. La actitud básica ante el problema del valor es todavía fuertemente subjetiva, y los gustos (*goûts*) y obstáculos (*obstacles*) individuales constituyen los polos de la actividad económica. Pero aunque Pareto no se expresa claramente acerca del carácter "ordinal" de la utilidad (que Menger había subrayado), ya se hace manifiesta cierta tendencia a desconocer las premisas psicológicas y a concentrarse en el hecho empírico de la elección. Un indicio de que alguna cuenta se daba de la confusión a que podía conducir el concepto de utilidad lo tenemos en la distinción que establece entre diferentes tipos de conducta humana, sobre todo aquellas que encuentran su razón de ser únicamente en la preferencia observada del individuo, y las que pueden referirse a alguna norma objetiva. En relación con las primeras que, según la escuela marginalista, son las únicas que importan en teoría económica, sugirió Pareto reemplazar la utilidad como característica motivadora del objeto del deseo por el término más inocuo de "ofelinidad". Pero este tratamiento no era bastante diferente del de los primeros teóricos de la utilidad, aun hedonistas y, por tanto, el término nuevo no logró desplazar al antiguo.

Cours d'Économie Politique, de Vilfredo Pareto, es particularmente interesante por las muchas disquisiciones que contiene sobre problemas sociales y políticos en general. La posición metodológica de Pareto está en favor de una teoría absolutamente formal y positiva y de librar a la economía de todo elemento ético. Sin embargo, el libro está pleno, si no de postulados normativos, por lo menos de aseveraciones categóricas sobre materias que, desde el punto de vista de su metodología, Pareto debió considerar extrañas a la economía. Hay, primero, la distinción ya mencionada entre tipos de conducta humana, distinción de que se hace uso para formular ciertas normas sociales (implícitas). Después hay referencias a grandes tendencias históricas, y hay también un intento de formular una filosofía del cambio social. Aquí, el concepto teórico principal es la distinción entre las fuerzas coercitivas y las fuerzas automáticas de la sociedad.

La hipótesis de Pareto es que el progreso humano implica el aumento de los elementos automáticos en la regulación de los asuntos sociales, a expensas de los coercitivos. La distinción entre ambas fuerzas no es muy clara, ni se prueba la hipótesis. En realidad, la definición que da Pareto de lo que constituye las fuerzas coercitivas estaba destinada más a fines de polémica política del día que a explicar los grandes movimientos del pasado. En con-

secuencia, la legislación social, por ejemplo, es considerada como un retroceso ante el progreso de la civilización. Rechaza el socialismo, no porque no pueda funcionar en la esfera económica (realmente, Pareto creía que podía demostrarse que un ministerio socialista de producción podía, en teoría, llegar exactamente al mismo "plan económico que resultaría de la acción de las fuerzas equilibradoras de una economía capitalista ideal de *laisser faire*), sino porque representaba la victoria de las fuerzas coercitivas. Elabora una lista de ejemplos del pasado acerca de la ineficacia de la acción del estado y la convierte en una acusación general contra la reglamentación parcial impuesta por el estado y contra el socialismo. Hasta se pone en duda la eficacia de la maquinaria del estado para guerrear (y para conservar la paz).

De los problemas tratados en su *Cours* que no tienen relación con las cuestiones centrales de la teoría económica, hay uno que merece ser mencionado: la "ley" de Pareto sobre la distribución del ingreso. A base de algunos estudios estadísticos, Pareto concluye que la distribución del ingreso muestra un alto grado de constancia en los diferentes tiempos y países. Si se representa la distribución en una gráfica logarítmica, presentará la forma de una línea recta inclinada por abajo hacia la derecha, con inclinación extremadamente estable y, por lo tanto, puede considerarse como la expresión numérica de una ley de la distribución del ingreso.

No podemos detenernos aquí a estudiar en detalle esta ley ni las muchas críticas de que ha sido objeto. Pero podemos señalar que esas críticas se han dirigido contra la suficiencia de la prueba estadística y contra el valor de la definición especial que da Pareto de la desigualdad del ingreso. Lo que importa más a nuestro objeto es el uso que Pareto hace de esa "ley". En primer lugar, cree que la constancia en la desigualdad de la distribución del ingreso refleja la desigualdad de la capacidad humana, que es una categoría natural y universal. Aun antes de que se hubieran hecho numerosas pruebas estadísticas, ya se había advertido[68] que, para demostrar su tesis, Pareto tendría que probar que hay en todos los tiempos y en todos los lugares una distribución definida de seres humanos según su talento para ganar un ingreso, y que la distribución real del ingreso estaba exclusivamente determinada por la distribución de dicho talento. Su *Cours*, ciertamente, no proporcionaba tal prueba, y las que posteriormente se tuvieron de cambios muy señalados a largo plazo en la distribución del

[68] L. von Bortkewicz, *op. cit.*, pp. 1208-09.

ingreso han privado casi por completo a la "ley" de Pareto de sus fundamentos estadísticos. La otra conclusión de este autor según la cual una reducción de la desigualdad sólo podía conseguirse por la elevación del ingreso medio (esto es, por un aumento de la producción más rápido que el de la población), quedaba socavada en sus cimientos. Además, esta conclusión adolecía del defecto de que estaba implícita en la definición peculiar de la desigualdad dada por Pareto.[69]

La característica interesante del detenido estudio de la distribución del ingreso es su estrecha relación con la actitud general, ultraliberal, de Pareto tal como aparece en su libro. El carácter inmutable de la desigualdad y el hecho de que sólo podría ser mitigada por un aumento de la producción, armonizaba bien con la intransigente posición en favor del *laisser faire* que Pareto sustentaba por aquel tiempo. Su estudio sobre el ingreso proporcionó una apología de la desigualdad que los reformadores sociales atacaban, así como argumentos contra los medios que sugerían para remediarla.

La obra posterior de Pareto presenta cambios marcados e interesantes respecto de su posición originaria, tanto en lo que afecta a la teoría económica como a la política. La principal característica de esos cambios es que abandona el tratamiento más tradicional que se da en su *Cours* al problema del valor, tratamiento que había ido de la mano con una fe vigorosa en la justificación económica del *laisser faire*. Y junot con el desarrollo de un punto de vista nuevo para tratar el problema del valor se da el abandono del liberalismo económico y una acentuación del formalismo metodológico.

Un indicio de este nuevo punto de vista se encuentra en el breve trabajo de Pareto titulado *Anwendungen der Mathematik auf Nationalökonomie* (1902); pero su exposición más completa está en *Manuale di Economia Politica* (1906; traducción francesa, 1909). Muchos de sus contemporáneos han sugerido que en esta obra Pareto abandona por completo la teoría del valor en favor de una teoría del precio sin relación con factores subjetivos.[70] Puede discutirse que esto sea exacto; pero lo que evidentemente es cierto que la teoría del manual se caracteriza por una opinión enteramente nueva sobre la utilidad, que parece llevar

[69] *Ibid.*

[70] Por ejemplo, A. Osorio, *Théorie mathématique de l'echange* (1913), p. 302, y P. Boven, *Les Applications mathématiques à l'économie politique* (1912), p. 174.

hacia sus límites lógicos la naturaleza puramente formal de la teoría moderna del valor.

La innovación consiste en afirmar que la utilidad no es mensurable, pero que basta una concepción puramente "ordinal" de la utilidad para formular una teoría de la elección. En términos técnicos, puede deducirse para cada individuo una escala de preferencias sin necesidad de suponer determinadas funciones de la utilidad. El único fenómeno determinado es la escala de preferencias tal como se manifiesta en la conducta; todas las funciones de la utilidad habrán de ajustarse a ella. En realidad, este cambio de perspectiva ya había sido anunciado anticipadamente no sólo en la obra de Cournot, sino también en los escritos de algunos contemporáneos de Pareto, como Irving Fisher (*Mathematical Investigations into the Theory of Value and Prices*, 1892) y Gustav Cassel (*Gundriss einer elementaren Preislehre*, 1899). Pero la exposición de Pareto fue la que más atrajo la atención.

Pareto no elaboró un aparato teórico completo basado en su nuevo concepto de la elección, pero le dio un impulso muy importante. Adoptó el concepto de las "curvas de indiferencia", que por primera vez había usado el economista inglés F. Y. Edgeworth en *Mathematical Psychics* (1881), para demostrar la posibilidad de formular una teoría sólo en base a escalas de preferencia. Pareto toma dos mercancías y muestra cómo el individuo deseará igualmente numerosas combinaciones de dichas mercancías. Todas esas combinaciones pueden disponerse en una curva de indiferencia a la que se puede asignar un índice. También pueden disponerse en curvas a las que pueden asignarse índices más altos o más bajos otras combinaciones de las mismas mercancías más o menos deseables. Puede representarse el sistema individual de preferencias respecto de estas dos mercancías en un "mapa de indiferencia" que mostrará, por analogía con un mapa de niveles, los diferentes grados de satisfacción. Es posible, pues, escribir una serie de ecuaciones diferenciales que representen un sistema de equilibrio en términos de indiferencia más bien que de funciones de la utilidad.

Este formalismo creciente no llevó directamente a la ruptura con la justificación utilitaria del *laisser faire*. Al principio, Pareto parece tratar de reforzar esta actitud por la manera como define el máximo colectivo de ofelinidad, el cual se alcanzará —dice— en un punto del cual no será posible apartarse ganando en ofelinidad todos los participantes.[71] Como advirtió Wicksell.[72] esto equi-

[71] V. Pareto, *Manuel d'économie politique* (2a. ed., 1927), p. 354.
[72] K. Wicksell, *op. cit.*, pp. 82-83.

vale a decir que la competencia perfecta, dados sus supuestos, producirá dicho máximo colectivo. Pero aunque en este punto Pareto se acerca mucho al concepto antes mencionado del valor social subjetivo, pasa a examinar las posibilidades de una economía colectiva y termina con una conclusión del todo "neutral". "La economía pura –dice– no nos da un criterio verdaderamente decisivo para elegir entre un orden social basado en la propiedad privada y el socialismo. Este problema sólo puede resolverse teniendo en cuenta fenómenos de un carácter diferente."[73] Pareto fue mucho más lejos aún en muchos puntos particulares (particularmente en la teoría del comercio internacional): se opuso a toda medida basada en los principios del liberalismo económico. Y, como para reforzar su conclusión acerca de la "neutralidad" de la economía pura, su interés se orientó cada vez más hacia los problemas sociales generales. Su última obra importante fue el voluminoso *Traité de sociologie générale* (1917-19), en el cual complementó el análisis neutral y formal de la economía del equilibrio con teoremas sociopsicológicos que ya había tratado en su manual.

No es necesario que nos detengamos a analizarlos detalladamente. Muestran un parecido curioso, aunque quizá sólo formal, con la sociopsicología de Marx. El sistema de Pareto distingue las acciones lógicas de las no lógicas, e introduce la noción de *derivaciones* para designar todos los conceptos y creencias que sirven para racionalizar (aunque de un modo totalmente inadecuado) las acciones no lógicas del hombre. Otro concepto es el de *residuo,* que es el determinante objetivo de la conducta cuyas racionalizaciones proporciona la *derivación.* Por último, está la doctrina sociohistórica según la cual toda la historia es *una sucesión de aristocracias* que se basa en la teoría de la circulación de las *élites,* o sea de minorías de todas las clases sociales especialmente dotadas para ascender a la cima de la sociedad.

A diferencia de Marx, Pareto no intentó una combinación explícita de su sociología y su economía; esta última permaneció estrictamente independiente y "pura". Sin embargo, es interesante recordar que cuando Pareto se encontró ante un movimiento político real de empuje poderoso, el fascismo, se convirtió en aliado intelectual suyo.

[73] V. Pareto, *op. cit.,* p. 364.

IX. EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO ECONÓMICO NORTEAMERICANO

1. EL ESCENARIO

DURANTE los últimos cien años la economía ha dejado de ser una ciencia tan exclusivamente inglesa como lo había sido hasta entonces, y el estudio de sus doctrinas centrales ha recibido aportaciones importantes de muchos países. Algunas de estas primeras aportaciones no inglesas ya han sido mencionadas en el capítulo anterior; ahora añadiremos una breve exposición de una de esas aportaciones, la de los Estados Unidos de América del Norte. Al hacerlo, nos ocuparemos sólo de aquellos autores que han traído el pensamiento económico hasta el umbral del análisis contemporáneo, sin rebasarlo. Porque en ese punto el pensamiento económico ya no puede ser convenientemente clasificado en compartimientos nacionales. Particularmente en los países de habla inglesa, el intercambio y la fusión son la regla general. Sin embargo, tendremos ocasión, aún más adelante, para señalar ciertos rasgos importantes de la economía contemporánea que deben su existencia, en gran parte, a un impulso norteamericano.

Es necesario decir unas palabras para explicar por qué las primeras aportaciones norteamericanas merecen capítulo aparte. La economía norteamericana no es particularmente notable por la parte que tuvo en la formulación de la teoría de la utilidad marginal. Su derecho a nuestra atención descansa en un hecho diferente. El carácter preponderantemente inglés de la economía política clásica puede explicarse en parte por el hecho de haber estado Inglaterra a la cabeza del desarrollo del capitalismo moderno. No es sorprendente, por lo tanto, que la relativa preponderancia del pensamiento económico inglés disminuya al dejar Inglaterra de ser el único país capitalista importante. Ni es sorprendente tampoco que la transformación de los Estados Unidos en el principal país capitalista haya coincidido con un aumento muy considerable de la actividad teórica norteamericana. Hoy es grande la producción acumulada y corriente de escritos económicos norteamericanos, y no es muy exagerado decir que el estudio de la economía, en la forma en que hemos estado habituados a él durante los últimos cien años, tiene en los Estados Unidos su hogar más propicio. Por esta razón, si no por otras, sería necesario estudiar el desarrollo y estado actual de la economía en ese país. Pero no es

sólo la cantidad lo que obliga a prestarle atención. La economía norteamericana ha tomado en varios aspectos importantes un camino diferente del europeo. Cuando su teoría era importada, como en el período anterior, se modificaban sus formulaciones para adaptarlas al nuevo medio. Después, empezaron a aparecer aportaciones absolutamente peculiares a los Estados Unidos.

Es evidente que la historia del pensamiento económico norteamericano merece el extenso y detallado estudio que sólo últimamente se le ha consagrado.[1] Un método análogo al que sustenta este libro puede aplicarse con gran ventaja, y ha sido aplicado, a los Estados Unidos. Aquí también la relación entre teoría y práctica constituye una historia muy instructiva. El "otro lado" de una economía colonial, los comienzos del capitalismo moderno, la conquista de la independencia, la guerra civil, el desarrollo de un gran mercado nacional y los comienzos de la expansión exterior, son todas ellas cosas cuyo rastro puede descubrirse en sus manifestaciones teóricas.

Este capítulo ha de tener, necesariamente, un propósito mucho más modesto, que consiste únicamente en añadir a la historia contenida en las páginas anteriores algo relativo a las aportaciones hechas por los norteamericanos a la economía moderna. Pero aun en este campo limitado hemos tenido que imponernos nuevas limitaciones por virtud del plan general que subyace a este libro. No trataremos de muchos pensadores individuales si sus aportaciones, aunque interesantes en sí mismas, no son representativas de una manifestación nueva importante o no se las puede considerar como peculiarmente norteamericanas. Un volumen muy considerable de escritos económicos norteamericanos, particularmente de fines del siglo pasado y comienzos de éste, tiene este carácter. Lo forman en gran parte exposiciones, reelaboraciones y refinamientos de Marshall, Pareto y los austriacos; y bastará, por consiguiente, la mera mención de las variantes especiales norteamericanas sobre un tema familiar.

La primera época del pensamiento económico norteamericano no presenta ninguna característica digna de especial mención.[2] Un gran número de folletos llena los cien años que van desde el último cuarto del siglo XVII hasta la Independencia. Por lo general, trata de problemas inmediatos, y es casi completamente efímero. Gran parte de ellos reproducen debates que habían tenido

[1] Joseph Dorfman, *The Economic Mind in American Civilization* (1946).

[2] Además de la obra de Dorfman, el lector puede consultar E. A. J. Johnson, *American Economic Thought in the 17th Century* (1932), para un estudio detallado.

lugar entre los hombres públicos de Inglaterra y de Francia muchas décadas antes. Hay, naturalmente, variaciones individuales interesantes sobre temas familiares. Roger Williams formula habilísimamente mediante su concepción de la "libertad" corporativa" la transigencia ya establecida entre la ley de Dios y las necesidades del comercio. William Penn, amigo y discípulo de Petty, hizo observaciones sumamente interesantes sobre el carácter esencial de una economía colonial y su relación con la de la metrópoli. También en aquel tiempo aparece en Penn y otros autores un tema que desde entonces persistió en el pensamiento norteamericano como un *leitmotiv*: la reforma monetaria y la confianza en el crédito y en el papel moneda. Pero, por común consenso, no hay en aquel tiempo más que un pensador que merezca ser mencionado junto con los primeros economistas políticos de Europa: Benjamin Franklin (1706-1790). Franklin no alcanza gran talla como economista orginial: su fama descansa más bien en la amplitud y diversidad de sus intereses y en sus inteligentes opiniones sobre muchos problemas políticos y científicos. Su posición general en teoría económica no difiere mucho de la de Petty, con quien compartía la afición por la experimentación. Los principales indicios de que más de sesenta años separan los escritos de uno y otro son la mayor frecuencia en los libros de Franklin de conceptos y formulaciones fisiocráticos, y un modo de expresión más sistemático. Su primera obra, *A Modest Inquiry into the Nature and Necessity of Paper Currency,* que publicó a la edad de 23 años, contiene una declaración sobre la determinación del valor que es casi idéntica a la de Petty en su *Treatise.* Sin embargo, en un folleto posterior, *Observations Concerning the Increase of Mankind* (1751), Franklin se adhirió al círculo siempre en aumento de pensadores que hoy sabemos que se anticiparon a las opiniones de Malthus sobre la población. Franklin escribió varias obras económicas sobre asuntos muy diversos. En todas ellas se muestra dotado de una inteligencia extraordinariamente aguda y poseído por el mayor respeto al criterio pragmático que ha perdurado hasta hoy como rasgo peculiar del pensamiento social norteamericano.

Una gran parte de los escritos inmediatamente post-revolucionarios estaba constituida de folletos, y este estado de cosas persistió hasta finales del primer cuarto del siglo XIX. Las dificultades fiscales y monetarias de la Confederación originaron muchas polémicas y una obra económica creciente; Alexander Hamilton y Albert Gallatin, secretario del Tesoro bajo la presidencia de Jefferson, probablemente son los autores más conocidos de aquel período.

Jefferson, aunque era, desde luego, una figura gigantesca en filosofía política y social, emitió muy pocas opiniones sobre economía.

Hasta la tercera década no empieza a aparecer nada que tenga carácter de estudio sistemático del proceso económico. Hasta entonces no se modificó la economía predominantemente agrícola del país por el tipo de desarrollo industrial que venía teniendo lugar en Inglaterra por lo menos desde hacía cien años.

La obra de Smith fue reeditada varias veces, y se hicieron ediciones nortemarecinas de Ricardo y de Say. Pero esto ocurría algunos años antes de que hubiera un interés general grande por la obra de los clásicos. Mas con el desarrollo de la industrialización en los estados del Atlántico y la apertura del Oeste a partir de 1830, al estudio de los problemas individuales de política se añade el comienzo del estudio sistemático de la economía política por especialistas en colegios y universidades.

No son muy importantes las escasas exposiciones sistemáticas de los principios económicos que datan de este período anterior a la Guerra Civil. Generalmente reproducen las peores características de la época de mediocridad post-ricardiana, a saber: falta de agudeza de pensamiento y una preocupación pedestre por la nitidez de la exposición de las teorías de los maestros. Todos los primeros exponentes académicos de la materia caen dentro de esta clase. Las raras excepciones hay que buscarlas entre los proteccionistas, quienes, ya escribiesen tratados voluminosos o pequeños folletos, eran folletistas por naturaleza propia.

Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy (1843), de John Rae, merece ser mencionado por su ataque a las doctrinas librecambistas de *La riqueza de las naciones* y por su teoría sociológica del capital. Otro folletista proteccionista de aquel tiempo (aunque gran parte de su obra corresponde al período anterior), Mathew Carey, merece ser mencionado, aunque no sea más que porque su nombre fue perpetuado por su hijo, uno de los pocos economistas norteamericanos importantes de principios del siglo XIX[3]

Henry C. Carey (1793-1879) empezó siendo discípulo de la escuela clásica inglesa y librecambista. Como Fichte y List, no tardó en verse obligado por el medio en que vivía a cambiar de opinión. En su *Principles of Political Economy* (1837-40) y en sus otras obras sustenta una teoría del valor-trabajo y manifiesta su creencia en la posibilidad de un mejoramiento continuo de la

[3] Para una exposición detallada, véase E. Teilhac, *Pioneers of American Economic Thougth in the Nineteenth Century* (1936).

situación de las clases trabajadoras. Su talento analítico no era muy grande, pero tenía suficiente visión para percibir las implicaciones inarmónicas del ricardismo. Como no es sorprendente en quien escribía en los tiempos de los primeros colonizadores del Oeste, Carey rechazó la teoría ricardiana de la renta, que había de adoptar más tarde otro pensador norteamericano importante del siglo XIX, Henry George. Para él no existía el problema de la escasez de tierra, y no temía, como temieron los testigos de la revolución industrial de Inglaterra, que los terratenientes cobrasen un tributo cada vez mayor. Su optimismo y su nacionalismo le llevaron a lo largo de un camino paralelo al que tomó List. Sin embargo, hemos de recordar que la "escuela nacionalista" que fundó Carey, así como las últimas ideas de éste, revelan que tenían mucho más en común con diversas escuelas utópicas europeas de reforma social que con List y con el proteccionismo que después cobró tanta importancia en los Estados Unidos.

El fin de la Guerra Civil inauguró una era de desarrollo económico rápidamente creciente y de actividad teórica. La economía se convirtió en materia cada vez más popular en los planes de estudios de las universidades, y el número de los economistas profesionales y de los libros sobre la materia creció a ritmo acelerado. La "segunda revolución norteamericana", en fin, preparó el terreno para la expansión de la industria manufacturera y para el pleno establecimiento del capitalismo moderno. Creó una clase numerosa de asalariados, abrió un dilatado comercio interior, y aceleró la evolución del Oeste y el rápido agotamiento de las posibilidades colonizadoras de la frontera. Anunció una era plena de los problemas que Europa venía experimentando hacía mucho tiempo. También aumentó grandemente el campo de la actividad económica del gobierno y el problema de la política económica.

Desde ese momento la economía se convierte en una disciplina institucionalizada; pero aunque creció rápidamente el número de cátedras universitarias consagradas a la materia, hay que advertir que desde entonces hasta ahora la práctica de la investigación económica teórica en los Estados Unidos mantuvo siempre vínculos mucho más estrechos y continuos con el mundo de los negocios y con el gobierno que en Inglaterra. El período transcurrido entre la terminación de la Guerra Civil y los finales del siglo se caracteriza por la división entre la escuela "antigua" y la "nueva", y por el aumento de la actividad y los escritos socialistas. A la escuela antigua pertenecen muchos economistas que tuvieron mucho en común con los post-ricardianos, contra quienes Jevons y sus colegas los marginalistas lanzaban invectivas en Inglaterra. Pocos

de ellos alcanzaron una fama que rebasara las fronteras de los Estados Unidos, y Francis A. Walker (1840-97) es el único representante del grupo en el campo de la economía general. Walker trabajó en campos muy diversos y en todos se distinguió por una energía notable y por la firme adhesión a opiniones definidas. En cuestiones monetarias fue decidido adversario de las opiniones de la escuela bancaria y fiel partidario de la teoría cuantitativa. Trabajó mucho en estadística, para lo cual le brindó buena oportunidad su experiencia de funcionario público. En teoría pura, una de sus ideas más importantes fue la insistencia sobre la distinción entre interés y ganancias y subrayar la analogía de las ganancias y la renta.

Pero a Walker se le conoce, sobre todo, como uno de los principales adversarios de la doctrina del fondo de salarios, ya abandonada en aquel tiempo en su primitiva forma por la mayor parte de los economistas ingleses. Walker la sustituyó con una teoría residual de los salarios cuya finalidad era destacar el interés de las clases trabajadoras en le progreso y la acumulación continuos. Estas opiniones aparecen expuestas en muchos escritos, el primero de los cuales, *The Wages Question* (1876), contiene quizá la exposición más vigorosa. La estructura general de las teorías de Walker parece acercarle más a los pensadores continentales europeos de principios del siglo XIX, en particular a los alemanes del grupo de Lotz, Von Hermann y Hufeland, mencionados en el capítulo VII. Pero demostró darse más claramente cuenta de las posibilidades pesimistas de la escuela clásica, como lo comprueba su oposición a la doctrina del fondo de salarios. También fue muy influido *per oppositionem* por el creciente movimiento socialista norteamericano. Su *Political Economy* (1883), que fue un libro de texto muy usado en su tiempo, hoy nos parece notable, sobre todo por el vigoroso lenguaje que usa en sus ataques al número rápidamente creciente de escritos adversos al orden existente de cosas, incluso los planes del impuesto único formulados por Henry George y en *Utopía* de Edward Bellamy; clama en él, patéticamente, por un "nuevo Adam Smith u otro Hume", súplica que fue colmada algunos años después con John Bates Clark.

Se dice que Walker tuvo un gran sentido de lo justo y que evitó caer en una fe intransigente en el *laisser faire*. Pero su ignorancia del movimiento teórico europeo y su fuerte antipatía por todo lo que oliera a radical forman un contraste manifiesto y extraño con el hecho de haber aceptado el cargo de primer presidente de la American Economic Association, pues esta entidad fue fundada en 1885 como organización de la nueva escuela. Sin embargo, la pa-

radoja se desvanece cuando se examina el carácter de esa "nueva escuela" contra el fondo de las circunstancias existentes en el momento de su aparición. Los comienzos de la nueva escuela pueden situarse en el decenio de los setentas, cuando el número rápidamente creciente de cátedras universitarias se cubría con jóvenes que se habían preparado en Alemania. Estos jóvenes habían recibido la influencia de los dirigentes de la escuela histórica alemana y del incipiente movimiento del *Kathedersozialismus*. La American Economic Association nació bajo el impulso de esas dos influencias y parece haberse formado siguiendo muy de cerca el modelo que le ofrecía la *Verein für Sozialpolitik*. Su oposición a la tradición ricardiana, la importancia que concedía a los estudios históricos, y su interés por la reforma social la pusieron en pugna con el modo de pensar que prevalecía entre los economistas académicos de la generación anterior.

La hostilidad de los economistas conservadores se intensificó por el hecho de que ya estaban consagrados al intento de detener la marea ascendente de los escritos socialistas. Fue aquélla una época en que los Estados Unidos empezaron a experimentar los desórdenes que parecen señalar siempre la aparición del capitalismo industrial. El desarrollo del movimiento obrero norteamericano fue acompañado por una masa de escritos que reflejaba fielmente la confusión y los tanteos en busca de una teoría crítica coherente sobre el capitalismo que Inglaterra y la Europa continental habían mostrado unos decenios antes. Su analogía con la evolución europea es tan marcada que hace innecesario estudiarla aquí. También en los Estados Unidos consistió en la mezcla más heterogénea de teorías y planes que iban desde la reforma monetaria hasta las ideas cuasi-marxistas.

No obstante, debemos mencionar a uno de los pensadores de ese grupo que alcanzó fama internacional y que es bastante representativo de una gran parte de la obra crítica de aquel tiempo. Fue, además, el objeto más frecuente de los ataques de los ortodoxos. La obra de Henry George (1839-97), aunque todavía circula ampliamente, ha dejado de suscitar mucho interés y de ser una fuerza importante en el mundo actual. Los economistas académicos no la consideran ya tan peligrosa que sea necesario condenarla y refutarla, y en el movimiento obrero ha sido remplazada por otras teorías. La vida de Henry George explica en cierta medida sus ideas. El ambiente en que se movió recuerda algo al de Proudhon, aparte las diferencias de tiempo y lugar. George también procedía de una familia de la clase media baja, y a través de todas las vicisitudes de una vida dura, accidentada y

asediada por la pobreza, siempre fue lo que puede llamarse propiamente un pequeño burgués. No perteneció nunca a la clase de los asalariados, que ya estaba formada y crecía rápidamente en su tiempo. Su relación con el movimiento obrero se produjo desde afuera: George le brindó una panacea.

También él fue impresionado por un síntoma muy perceptible de desorden económico, aunque muy distinto del síntoma que absorbió la atención de Proudhon. Su larga permanencia en California quizá contribuyó a llevarle al convencimiento de que era el monopolio de la tierra lo que causaba la pobreza entre los hombres: un fuerte fondo religioso, cierta arrogancia innata, un estilo fácil y una carrera periodística quizá se combinaron con la experiencia de la dura probeza para inspirarle un celo de misionero en la propagación de esta idea. Parece que su primera exposición, en *Our Land and Land Policy* (1871), fue escrita sin ningún estudio previo de la economía política clásica. Pero después de este primer manifiesto George leyó las obras de los clásicos y le encantó encontrar en Ricardo una teoría de la renta, una defensa de la libertad de comercio y una teoría del desarrollo económico que constituían una demostración más rigurosa de las teorías sobre las cuales se basaban sus proposiciones.

La obra más famosa de George, *Progress and Poverty* (1879), y su obra póstuma, *Science of Political Economy* (1897), contienen exposiciones más detalladas y revelan el conocimiento más extenso que el autor había adquirido de la bibliografía económica. Pero la médula de su pensamiento es la misma. Todo el mundo —dice George— tiene un derecho natural a aplicar su trabajo al cultivo de la tierra. La propiedad privada y el monopolio de la tierra anulan ese derecho. Además, a medida que la comunidad progresa, los terratenientes exigen un tributo cada vez mayor en forma de renta. De aquí la paradoja del progreso y la pobreza. El remedio está en gravar la tierra. Y el movimiento inspirado por George se fue interesando cada vez por el plan de un impuesto único, aunque el mismo George lo incluía con frecuencia en un proyecto de reforma más amplio, particularmente en ocasión de sus campañas electorales.

Hemos de recordar que esa teoría no era original de Henry George, y que su influencia se limitó al movimiento del impuesto único como tal. Los orígenes de la teoría misma se remontan a los conceptos fisiocráticos que fueron muy comunes en muchos países durante el siglo XVIII. Su aplicación a los fines de un programa de política económica se encuentra también en pensadores muy anteriores, como los discípulos inmediatos de Ricardo y sus contem-

poráneos franceses. James Mill, Cherbuliez y otros se inclinaban por una utilización análoga de la teoría ricardiana de la renta.

No es fácil formular un juicio valorativo de George. Es innegable que ejerció una influencia poderosa, aunque pasajera, de carácter crítico y radical, por lo menos en la esfera de las ideas. Puede mencionarse como cosa sabida que Veblen aceptó las ideas de George en sus primeros años.[4] Sin embargo, en sus escritos posteriores no hay ni el menor indicio de esa influencia. Tampoco fue muy profunda la huella de George en el movimiento obrero. El ascenso meteórico y la casi igualmente rápida caída de su influencia, se explican por la mera combinación de su insistencia en una sola idea, su cerrazón ante los problemas económicos en general y su presunción profética. Parece que George participó en buena medida de la ceguera que produce una idea fija. Si bien dirigió su atención a los problemas suscitados por el capitalismo industrial, nunca se le ocurrió advertir que esos problemas no eran menos agudos en los Estados Unidos que en Europa, aunque la situación de la tierra en que tuvo lugar el desarrollo del capitalismo era, desde el punto de vista de su teoría, mucho más favorable en el lado norteamericano del Atlántico. La agitación de los "no rentistas" en Nueva York durante los decenios de los treinta y los cuarenta también pudo influir en sus ideas, pero no parece haber sido ése el caso.[5]

La importancia de George desde el punto de vista de la evolución que estudiamos aquí, es la de un símbolo. Se le puede considerar como representante de la masa de doctrina sin base que tanto inquietó a los economistas del último cuarto del siglo XIX. Los más miopes de los educados en la tradición se mostraban dispuestos a ver en la nueva escuela otra inyección de fuerza a la heterodoxia, sumamente peligrosa porque afectaba el pensamiento mismo y a la enseñanza académica. Puede haber sido la casualidad o una visión de gran alcance lo que hizo que Francis Walter ignorase esos escrúpulos y se adhiriese a la nueva Association. Su osadía estaba justificada. No tardaron mucho ambos bandos en dar muestras de un espíritu más conciliador.[6] La Association desistió de la importancia que concedía a la reforma social; la nueva escuela,

[4] J. Dorfman, *Thorstein Veblen and His America* (1934), p. 32.

[5] Para una apreciación muy interesante, si bien tendenciosa, de Henry George, véase la introducción a la edición norteamericana (1887) de Friedrich Engels, *The Condition of the Working Class in England.*

[6] Frank A. Fetter, *Present State of Economic Theory in the United States*, manuscrito inédito, p. 2. Publicado en alemán en el vol. I de Die *Wirtschaftstheorie der Gegenwart* (ed. Mayer, Viena, 1926).

originariamente producto de la influencia histórica alemana, se volvió hacia la teoría con renovado entusiasmo, y nació el marginalismo en los Estados Unidos.

2. La escuela marginalista

Reseñar la versión norteamericana de la doctrina de la utilidad marginal es labor ingrata. Gran parte de los primeros escritos de este movimiento padece una grave incapacidad desde el punto de vista del plan que seguimos en este libro: no se distingue suficientemente del trabajo inglés y del europeo continental anteriores para merecer un estudio detenido. En cuanto a las manifestaciones más recientes en el campo de la teoría pura nacidas de las doctrinas aparecidas en el último cuarto del siglo XIX, tienen un carácter demasiado detallista o, desde un punto de vista histórico amplio, son demasiado insignificantes para ocuparse de ellas extensamente. En consecuencia, es inevitable que concedamos escasa atención a la obra de muchos autores que aún viven.

En los Estados Unidos el marginalismo es, en parte, un producto indígena y, en parte, importado de Austria y de Inglaterra. Su aparición espontánea en el continente americano es casi por completo obra de un pensador, John Bates Clark (1847-1938). En este breve resumen tenemos que darle un lugar de honor, pues puede decirse que desarrolló el principio de la utilidad marginal de una manera independiente y, además, dio a los problemas de la producción y la distribución una aplicación muy importante históricamente. Clark pasó dos años en Alemania como discípulo de Roscher y de Knies, y gran parte del halo ético y teleológico de su obra hay que atribuirlo a esa influencia. Sin embargo, cuando inició a los 30 años su carrera en el magisterio y asentando por escrito su pensamiento, reveló rápidamente su interés teórico.

Entre 1877 y 1882 escribió una serie de artículos para el *New Englander,* que revisó y reeditó en 1885 como su primer libro, *The Philosophy of Wealth.* Esta obra contiene al mismo tiempo su primera formulación del principio de la utilidad marginal y su hostilidad hacia algunos de los dogmas de la economía política clásica, adquirida sin duda mientras estudió con los historiadores alemanes. Clark se quejaba de los clásicos por tres razones. Afirmaba que, al postular un hombre económico, habían ignorado los móviles más altos de la conducta humana, que eran, de hecho, extremadamente importantes. Otro dato fundamental erróneo de la teoría clásica era creer en la competencia; en primer lugar, era

evidente que la competencia iba desapareciendo; en segundo lugar, había que insistir en que la competencia sólo existía porque lo permitían las fuerzas morales, pues la controlan y atemperan los valores morales de la sociedad, que son, en definitiva, los más poderosos. Y, por último —y aquí es muy visible la influencia del *Historismus* alemán— la teoría clásica no comprendió que la sociedad era un organismo.

La nueva filosofía de la riqueza propugnada por Clark pretendía remediar esos defectos. En cierto sentido, su libro era el manifiesto de la nueva escuela, y su autor lo consideraba una parte de la extensa rebelión contra "el espíritu general de la antigua economía política". Clark abandonó las limitaciones del hombre económico dejando a un lado la distinción de los clásicos entre trabajo productivo e improductivo y definiendo la riqueza en términos muy amplios. En cuanto a la competencia y al concepto "orgánico" que los clásicos habían destacado en primer término, Clark creía que producían la mejora necesaria el espíritu ético en el comercio, el desarrollo de la cooperación voluntaria y el aumento del uso común de los bienes "inapropiables", tales como las obras de arte. De la aportación más notable hecha después por Clark a la teoría económica, o sea la doctrina de la productividad marginal, no hay indicios en esta primera obra, salvo la afirmación de que tanto los salarios como el interés tienen su fuente en el producto. Pero dio expresión a la teoría de la utilidad marginal. El valor —dice— es la medida de la utilidad; pero hay que distinguir la utilidad "absoluta" de la "efectiva". Esta última es medida por la alteración de las condiciones subjetivas ocasionada por la desaparición o la adición de algún objeto. En esta definición se halla contenida la esencia de todo el punto de vista marginalista desde Gossen hasta Menger.

Phylosophy of Wealth también es importante, porque en él expone Clark su concepto del "valor social", destinado a infundir en la economía la concepción orgánica de la sociedad de que carecían los clásicos. Esta doctrina no se diferencia mucho de la de Wieser, aunque no está tan minuciosa ni tan coherentemente desarrollada como la del "valor natural" de éste. La teoría de Clark equivalía a decir que, aunque la utilidad efectiva parece un fenómeno subjetivo individual, es la sociedad la que hace la estimación de la utilidad que constituye el valor en el mercado. Análogamente, la desutilidad puede ser considerada desde un punto de vista social, produciendo así algo parecido a una formulación psicológica de la teoría del valor como producto del trabajo. Aunque el concepto del valor social expuesto por Clark dio origen

a abundantes escritos, ahora ha perdido todo interés, si bien conserva su importancia histórica. Es interesante como indicio del género de cosas que inquietaban a los primeros exponentes de la utilidad marginal. Por una parte, había las necesidades puramente teóricas de enlazar la teoría nueva con la antigua, de "cuantificar" y "socializar" las valuaciones intensivas individuales. (El ejemplo más ingenioso de esto es, quizá, la teoría de la escala comunal formulada por Wicksteed.) Por otra parte, había el deseo de conservar algunos de los elementos eticosociales de la economía que tanto habían subrayado las escuelas histórica y socialrreformista. El interés personal de Clark por esos elementos no duró mucho tiempo, aunque persistió en todos sus escritos alguna huella de él. En su última obra adoptó una actitud completamente distinta hacia muchos de los problemas en que se ocupó.

En los años que siguieron a la publicación de *Phylosophy of Wealth*, un gran número de artículos indicaron la dirección que tomaban los intereses y las ideas de Clark; pero la formulación definitiva de las ideas expuestas en esos artículos apareció hasta 1899, cuando se publicó *The Distribution of Wealth*, que es el libro más importante de ese autor, así como el primer libro norteamericano verdaderamente importante según un criterio moderno. Era sistemático y mostraba un progreso considerable sobre la obra de los contemporáneos de Clark en el grado de coherencia teórica que ofrecía. Además, contenía una ampliación importante del principio marginal (que ya gozaba de aceptación muy extensa en aquel tiempo) al campo del análisis de la producción y la distribución.

La parte más importante de la principal obra de Clark, es, sin duda alguna, la exposición del principio de la productividad marginal. Pero vale la pena echar una ojeada a los aspectos más generales del libro. Clark reitera los postulados de la economía que considera comunes en su tiempo y les añade algunos otros.

Los postulados admitidos, según él, son ciertos supuestos básicos sobre la conducta humana y sobre la estructura social. Tales supuestos son la propiedad privada, la libertad individual, la limitación de la actividad gubernamental a aquellos campos que Adam Smith le había asignado como adecuados para ella, la movilidad del capital y del trabajo de acuerdo con el estímulo de una remuneración variable y, por último, el deseo del individuo de satisfacer ciertas necesidades objetivas. Sería difícil discutir el buen juicio de Clark en lo que respecta a la importancia de su elección de esos cinco supuestos como fundamentales para el cuerpo actual del análisis económico. Pero Clark no estaba satisfecho en cuanto a su alcance, y les añadió otros tres. Son los si-

guientes: primero, la sociedad es un organismo; segundo, en economía hay que distinguir entre análisis estático y análisis dinámico; y tercero, las leyes de la economía sólo son válidas si el sentido moral de la comunidad las aprueba. El primero y el tercero de estos postulados adicionales son restos evidentes de la influencia de la escuela histórica, y revelan el fuerte interés que Clark sentía por la ética. El segundo es de otro carácter, y desde el punto de vista de la teoría económica pura quizá ha sido la aportación más fructífera de Clark.

El interés ético encuentra una salida curiosa. Obliga a Clark a subrayar la necesidad de descubrir las leyes de la distribución, porque es éticamente importante saber si los hombres reciben todo lo que han creado.[7] Por otra parte, sostiene que el problema de si está justificada la existencia de algunos de esos postulados básicos debe considerarse como un problema ético, lo cual implica que un economista no puede discutirlo.[8] Sin embargo, de esta declaración de la actitud inicial del propio Clark resulta claro que él mismo por lo menos formuló su teoría de la distribución esencialmente como una aportación a los problemas de la justicia social. Pensadores posteriores han sostenido que no hay una relación lógica necesaria entre la explicación, basada en la productividad marginal, de cómo se determinan las participaciones en la distribución, y cualquier justificación política o moral de los resultados del proceso de formación de los precios en el mercado. Pero conviene recordar que los autores a quienes más se deben las primeras formulaciones de estas teorías estaban igualmente interesados en "lo que es" y "lo que debería ser".

Por lo que hace a metodología, Clark sigue dividiendo la economía en tres partes: una formula leyes universales, y se ocupa del hombre aislado; la segunda y la tercera tratan de los fenómenos económicos de carácter social. La primera es estática: supone que no se producen cambios en los datos básicos de la economía. La segunda es dinámica: reconoce que hay cambios en los supuestos fundamentales del análisis. En seguida veremos que son ésos cambios los que, según Clark, hacen dinámica a la economía. Sin embargo, su principal análisis de la distribución se limitó a una situación estática. Sus supuestos básicos eran cuatro, y pueden resumirse del modo siguiente: en primer lugar, suponía que actuaba el principio de la utilidad decreciente, y definía este principio en términos que casi lo identificaban con la segunda

[7] J. B. Clark, *The Distribution of Wealth* (1899), p. 3.
[8] *Ibid.*, p. 9.

ley de Gossen. En segundo lugar, Clark suponía que la producción se realiza en condiciones de rendimientos decrecientes, definidos tan materialmente como en términos de valor. Aunque dio a esta ley un lugar prominentísimo en su sistema, cometió varios errores analíticos al formularla: no sólo la expuso confusamente, sino que no acertó a formularla de la manera lógicamente impecable (si no muy fructífera) en que aparece habitualmente en las exposiciones modernas, a saber, como descripción de una situación de ganancia en un estado de equilibrio de la competencia con distribución óptima de los recursos productivos. La formulación de Clark era tan extremosa, que no admitía ninguna posibilidad de que hubiera durante algún tiempo rendimientos crecientes antes de que surgieron los rendimientos decrecientes. Clark propuso la solución absolutamente inadmisible de considerar de carácter dinámico los cambios en la combinación de los factores de la producción que dan por resultado rendimientos crecientes y, por lo tanto, habían de quedar excluidos *ipso facto* del análisis.[9]

El tercer postulado es que los bienes se dividen en bienes para el consumo presente y bienes que se aplican a crear riqueza en lo futuro. Pero debe advertirse que la existencia de capital estipulada por Clark se combinaba con la insistencia en las limitaciones de la economía estacionaria. El capital, según Clark, se crea por abstinencia, por la reducción del consumo presente en favor de la creación de riqueza en lo futuro. Pero una economía estacionaria es aquella en que hay un grado determinado de abstinencia, es decir, que permite una creación de bienes de capital suficiente para conservar el equipo productivo existente. En situaciones estacionarias no hay una nueva abstinencia neta.

Como supuesto final, Clark dice que el principio de la utilidad marginal rige igualmente la producción y el consumo. Dados estos postulados, físicos unos y psicológicos otros, la competencia (en la cual Clark tenía por aquel tiempo mucha fe)[10] distribuiría los factores de la producción hasta que no pudiera obtenerse ninguna ventaja con un nuevo cambio. Cuando se ha conseguido este ajuste —que llega hasta el subgrupo más pequeño—, ya no puede haber utilidades. Como veremos, la posibilidad de un rendimiento distinto del que va al capital y al trabajo está reservada a la economía dinámica. En el estado estacionario los salarios y el interés son los únicos rendimientos normales.

Conviene que veamos inmediatamente cómo trata el problema

[9] *Ibid.*, p. 164.

[10] Véase, por ejemplo, *ibid.*, p. 77.

de la tierra. Clark no admite que la renta sea un rendimiento independiente, pues niega que la tierra sea distinta de cualquier otro factor impersonal de la producción. Los clásicos habían considerado a la tierra diferente del capital al subrayar dos propiedades de aquélla: una, que su oferta es fija, y otra, que hay tierras de diferentes calidades. Según Clark, ésas no son características especiales de la tierra, sino cualidades comunes a todos los bienes de capital. En una economía estacionaria puede suponerse que todos los bienes físicos de capital, incluida la tierra, existen en cantidad fija. Además, la movilidad estipulada del capital (que es necesaria para conseguir el equilibrio de la competencia) también existe en la tierra en proporciones importantes. Las diferencias de calidad de diferentes partes de la oferta son también característica común de todos los bienes de capital. Así pues, Clark sostiene que cualquier elemento diferencial que se encuentre en el rendimiento que va a la tierra no es peculiar de ésta, sino que puede encontrarse en el rendimiento que va a cualquier clase de capital.

Pero la parte más importante de toda la teoría es la determinación de los dos rendimientos "normales", o sea los salarios y el interés. Aquí es donde en realidad toma forma la teoría de la productividad marginal. No fue Clark el primero en enunciarla. Hemos visto sus raíces en muchos precursores, de los que son ejemplos notables Longfield y Thünen, y también debe reconocerse a otros representantes anteriores del marginalismo, sobre todo a Marshall, el mérito de haber contribuido en algo al desarrollo de esta doctrina. Pero en la obra de Clark la teoría de la productividad marginal ocupa una posición muy céntrica, y además alcanzó fama especial por la manera como fue formulada.

Podemos resumir el razonamiento de Clark del modo siguiente: en régimen de competencia perfecta, se empleará un servicio productivo hasta el momento en que la adición al producto de la última unidad empleada sea igual al costo de esa unidad. La condición estipulada de la competencia perfecta garantiza que el empresario habrá de pagar al servicio productivo que emplea una cantidad igual al valor del producto que aquel servicio crea. Así pues, como el rendimiento que corresponde a la última unidad empleada de un servicio productivo no puede ser inferior al valor de lo que esa unidad añade al producto, podemos decir que el salario del hombre marginal será igual al producto marginal.

También puede decirse, basándose en el principio de indiferencia, que el salario de cada unidad de trabajo empleada será igual al producto marginal del trabajo. En este punto surge una

cuestión que Clark plantea explícitamente: ¿el hecho de que el salario pagado a cada obrero sea igual al del trabajador marginal, quiere decir que el empresario obtiene un excedente, esto es, un excedente de productor análogo al excedente de consumidor que se encuentra en ciertos tipos de análisis de utilidad decreciente? En otras palabras, Clark se pregunta si la teoría proporciona una nueva prueba de la explotación del trabajo. Su respuesta es negativa. En primer lugar, presenta el conocido argumento de que, suponiendo que el trabajo sea totalmente intercambiable (supuesto que estamos obligados a hacer según los postulados básicos de la teoría), la pérdida de cualquier obrero siempre significa la pérdida del producto del hombre marginal.

El segundo argumento lleva directamente a la teoría del capital. Según Clark, el capital se ajusta siempre a la cantidad de trabajo empleado, con el resultado de que, sea cualquiera la combinación productiva, cada unidad de trabajo opera con la misma cantidad de capital que cualquier otra. El producto "específico" de cada unidad de trabajo es, por consiguiente, igual al de cualquier otra. Así, aunque el producto marginal del trabajo es mayor cuando son pocos los trabajadores empleados y menor cuando se emplean más unidades de trabajo, estas variaciones del producto marginal se deben a la variación de la cantidad de capital empleado en la combinación productiva. Por esta teoría de la productividad "específica" de los salarios se elimina la posibilidad de la explotación. La teoría, por sí misma, excluye el despojo.[11]

Hay que advertir una vez más que pensadores posteriores han luchado con grandes dificultades para eliminar esta connotación ética de la teoría de los salarios basada en la productividad marginal. En otro lugar de este libro se estudian algunos de los problemas generales que llevan consigo la relación entre el marginalismo y la política. Pero es imposible negar que Clark mismo deseó vivamente hacer de su teoría una defensa del *statu quo*. A muchos de sus contemporáneos les disgustó eso, y no fueron pocas las objeciones que se le opusieron. Algunas, como la de F. W. Taussig, eran analíticas.[12] Señalaron el hecho, después bien comprobado, de que la noción de una productividad específica independiente de un factor es una abstracción, y no puede tener relación con problema tan realista como la justificación de una tasa determinada de remuneración. El producto es el resultado conjunto de factores empleados en combinación, y la aseveración de que los

[11] *Ibid.*, p. 324.
[12] F. W. Taussig, *Principles of Economics* (1911), vol. II, pp. 213-14.

salarios son iguales al producto marginal neto del trabajo ha de ser considerada sólo como uno de los elementos de una teoría de los salarios. Otros autores —el profesor F. A. Fetter, por ejemplo— arguyeron que los problemas de la ética y los de la economía abstracta son enteramente distintos y que de un análisis económico no puede deducirse ningún juicio ético. En cuanto al primer punto, la teoría ha sido muy refinada desde entonces y ha entrado a formar parte del análisis del equilibrio general. En cuanto al segundo argumento, la discusión, que en aquel tiempo parece haber sido bastante enérgica, ha perdido hoy todo su sabor. Es interesante observar, sin embargo, que los economistas norteamericanos que recibieron la influencia austriaca más fuerte fueron los más decididos a estrechar los lazos entre la ética y el mercado. La versión austriaca de la teoría de la distribución, por lo menos en su primera forma, era, desde luego, mucho más fácil de defender contra la acusación de ser apologética, pues una teoría de la "imputación" de las participaciones en el producto es mucho más fácil de defender como descripción "neutral" del funcionamiento del mercado abierto a la competencia, que una teoría que por su mismo nombre sugiere que el trabajador obtiene el valor que produce.

La teoría de Clark sobre el capital y el interés puede resumirse muy brevemente. Veremos que la teoría del interés es, en gran parte, la misma de los salarios, pero en muchos respectos es muy superior analíticamente, en parte quizá, porque está más libre de la sugestión de que se precisen justificaciones éticas. El estudio de Clark sobre el concepto de capital es una de sus aportaciones especiales a la teoría económica y, además, tiene un sabor peculiarmente norteamericano. Nació de las discusiones que tuvieron lugar en las dos últimas décadas del siglo pasado y, desde los tiempos de Clark, muchos economistas norteamericanos han mostrado interés especial por él. Ya en 1887, Clark había señalado, en un libro titulado *Capital and Its Earnings,* las ambigüedades del uso del concepto de capital en los autores postclásicos. El ambiente social en que tuvo lugar la discusión —que duró decenios—, era el mismo que había producido a Carey y su oposición a la teoría ricardiana de la renta, en la que había nacido la doctrina del impuesto único sustentada por Henry George, aquel del cual el mismo Clark había sacado sus ideas sobre la tierra y la renta. Porque en la joven y pujante economía norteamericana era difícil adherirse a la idea de que la tierra era un factor escaso de producción. Del mismo modo, era manifiesto a todos los economistas que la propiedad territorial era una forma importante de

inversión y acumulación de capital así como una fuente importante de ingresos.

Clark empezó por observar, como muchos economistas socialistas habían hecho antes con otro propósito, que el término capital se usaba para designar dos cosas distintas e independientes: los bienes concretos empleados como medios de producción, y "un *quantum abstracto* de riqueza productiva".[13] El primero era un concepto que abarcaba ciertos datos técnicos; el segundo era un concepto abstracto de valor peculiar a la economía. En el continente americano esta distinción entre la forma concreta del agente de producción y la fuente abstracta de una corriente de ingresos era particularmente obvia en el caso de la tierra. Así pues, el conjunto de la teoría de Clark sobre la producción y la distribución tiene coherencia lógica.

Pero Clark no formuló de una manera totalmente feliz su distinción de las dos clases de capital. En primer lugar, identificó los bienes concretos de capital con los bienes "materiales", cayendo así en las dificultades innecesarias que Adam Smith no había sabido evitar. En segundo lugar, después de establecer la distinción hoy notoria entre medios de producción y valores capitalizados de una serie de ingresos futuros, la combinó innecesariamente con una declaración relativa al método por el cual el capital, en el sentido abstracto, se conserva, se acrece o se consume. Los bienes de capital —dice—, no sólo pueden ser destruidos, sino que deben serlo para que su propiedad de crear valor no se pierda. El capital, por otra parte, es permanente, en el sentido de que debe ser conservado si la comunidad no ha de sufrir un desastre.[14] Es evidente que esta formulación es engañosa y que no tiene, en realidad, una relación necesaria con la distinción lógica y terminológica entre capital y bienes de capital. Es engañosa porque el capital no es "permanente" por sí mismo, sino únicamente como resultado de cierta dirección específica del proceso de producción. Por esa razón, también, es motivo de confusión distinguir entre capital y bienes de capital definiéndolos en términos de permanencia e impermanencia.

La teoría austriaca del capital asociada al nombre de Böhm-Bawerk no estaba en armonía con esta tendencia norteamericana iniciada por Clark. La teoría de aquél sobre los procesos indirectos de producción y el fondo de subsistencia implicaban inevitablemente la importancia de los aspectos concretos de la producción

[13] J. B. Clark, *The Distribution of Wealth*, p. 119.
[14] *Ibid.*, p. 117.

capitalista. Su mayor interés parecía centrarse en los bienes concretos de capital, es decir, en los medios de producción producidos; y la distinción que Clark propugnaba no tenía interés para la teoría austriaca. Al mismo tiempo, la teoría ricardiana de la renta se conservaba sustancialmente intacta en la estructura teórica de Böhm-Bawerk; esto contribuyó también a una aguda divergencia entre las dos ramas de la doctrina marginalista. Así nos hallamos con el raro fenómeno de que, en este punto particular, los economistas norteamericanos más antiguos, llamados ricardianos, estaban en un lado, mientras los de la escuela nueva, que por lo demás habían sido muy influidos por los austriacos, estaban en el otro. Entre los que compartieron y desarrollaron el concepto de capital en el sentido de valor sustentado por Clark, podemos mencionar a A. T. Hadley, Irving Fisher y F. A. Fetter. Este último, aunque muy influido en ciertos aspectos por el análisis económico y las políticas de la escuela austriaca, puso especial interés en su *Principles of Economics* (1904) en la distinción entre capital como inversión financiera relativa a toda especie de bienes concretos (incluso la tierra) y riqueza, que consiste en bienes concretos (aunque no necesariamente materiales) que es impersonal y debe ser definida, por consiguiente, en términos de cualidades económicas más bien que de propiedad y de adquisición individual. Fetter subrayó también que el "ingreso psíquico" puede consistir en cosas totalmente diferentes de las que forman la riqueza concreta. Irving Fisher desarrolló primero en una serie de artículos en el *Economic Journal*, en 1896 y 1897, un punto de vista parecido que después amplió en varios libros, principalmente en *The Nature of Capital and Income* (1908) y *The Rate of Interest* (1908). Lo mismo que Clark y que Hadley, Fisher admitía el aspecto valor del dinero y le concedía igual importancia. Pero su interés especial, sin embargo, lo puso en distinguir entre el ingreso como una corriente de bienes y servicios a través del tiempo, y el capital como acervo de bienes en un momento dado, consistentes ambos en las mismas cosas concretas.

Aunque en desacuerdo tajante con la doctrina de los procesos indirectos, la teoría de Fisher sobre el interés está sustancialmente de acuerdo con la explicación de la existencia del interés que da Böhm-Bawerk. Para él, el interés es el resultado de preferencias de tiempo, la preferencia por el ingreso psíquico presente (satisfacción) sobre el ingreso futuro. La teoría de Clark es, en gran parte, la misma en cuanto a la explicación del origen primero del interés se refiere; pero contiene una exposición detallada de la doctrina de la productividad marginal. Según Clark, el

interés, en definitiva, se debe a la existencia de preferencias de tiempo; pero su tasa está determinada por la productividad marginal del capital, del mismo modo que los salarios del trabajo están determinados por la productividad marginal del trabajo. La principal diferencia está en que, en el caso del capital, no hay "zona de indiferencia" tal como la hay en el trabajo, pues no puede haber empleo de capital sin trabajo. El análisis de la productividad específica es, no obstante, el mismo que el del trabajo. Clark subraya que cuando pensamos en adiciones al capital, debemos recordar que cambia toda la naturaleza de la estructura de los bienes de capital. Así, el último incremento, que mide la productividad marginal, debe ser considerado desde el punto de vista de la tasa del interés como un aumento de capital más bien que de bienes de capital. Aunque sea una unidad de un bien concreto, su efecto es cualitativo más bien que cuantitativo. Su desaparición causaría una redistribución desfavorable de todas las demás unidades que constituyen la cantidad total de capital empleado: "este incremento final del capital no puede sacarse físicamente de él".[15] Así pues, el producto marginal por el cual se mide la tasa de interés es siempre el producto marginal del capital más bien que el de los bienes de capital.

Para terminar este breve resumen de la aportación de Clark a la teoría económica, sólo precisa añadir algunos puntos secundarios. Uno de ellos es el desacuerdo entre Clark y Böhm-Bawerk sobre el problema de la producción capitalista. Esta controversia, en la que se unieron a Clark, Fisher y Fetter, merece ser citada porque es otro ejemplo del desacuerdo latente entre los exponentes norteamericanos de las doctrinas de la escuela austriaca y los austriacos mismos.

La principal crítica de la teoría de Böhm-Bawerk se basa en el papel que la distinción entre capital y bienes de capital desempeña en la estructura teórica de Clark. Dice éste que la doctrina de Böhm-Bawerk sobre los períodos de producción es cierta para los bienes de capital concretos, pero no es válida respecto del capital. Y de lo que trata la teoría de la producción y de la distribución es del capital, y no de los bienes de capital. Como el capital, según Clark, es permanente, hay que dar por cosa sabida su conservación. En una economía estacionaria hay una estructura dada de producción que relaciona el consumo y la producción. Dada esa estructura, puede constituir un hecho técnicamente importante el que algunos bienes de capital deban pasar por cierto período de

[15] *Ibid.*, p. 251.

producción antes de que lleguen a ser bienes de consumo acabados. Desde un punto de vista económico esto no importa, porque se supone que la estructura de la producción es tal que puede mantener continuamente determinado nivel de consumo. La sincronización de la producción y del consumo es inevitable, y se mantiene en el proceso capitalista de producción. En una economía estacionaria, la corriente de los bienes de consumo es uniforme dentro de un período de tiempo. Cuando hay nueva abstinencia neta, se crea capital y se modifica la corriente de los bienes de consumo. Pero aunque quizá es posible "aumentar las unidades de capital que han de existir a través de los tiempos..., no lo es aumentar los tiempos en que exista capital".[16]

Entre los principales economistas norteamericanos de aquel tiempo existía un sólido frente de oposición contra la "tercera razón" de Böhm-Bawerk. Clark, Fisher y Feetter la atacaron, y causaron bastante impresión en la opinión teórica contemporánea. Quizá la única excepción a esa tendencia que merece ser mencionada aquí es el libro de F. W. Taussig titulado *Wages and Capital.* En esta obra se hizo el intento de revivir algo parecido a la doctrina postclásica del fondo de salarios, pero en forma tan modificada que, en realidad, se convirtió en una teoría de la producción capitalista no muy diferente de la de Böhm-Bawerk en lo que se refiere a elementos como el fondo de subsistencia, el tipo de interés y los efectos de los cambios de amplitud del proceso productivo. La teoría de Taussig ejerció muy poca influencia a causa de su divergencia respecto de las ideas corrientes en aquel tiempo. La de Böhm-Bawerk, en cambio, persistió a través de una poderosa tradición oral y, finalmente, formó la base de una corriente de ideas que contribuyó a formar la teoría moderna de las crisis.

Otro aspecto de la teoría de Clark sobre la economía estacionaria que puede mencionarse, es su teoría del costo. Aquí se muestra mucho menos innovador: su teoría del valor y del costo es superficial. En conjunto, tiende a aceptar el tipo de criterio de costo de producción que se generalizó después de John Stuart Mill. Aprueba, desde luego, la teoría de éste sobre los precios;[17] pero como era un marginalista con tendencias hedonistas, aceptó la teoría subjetiva de la utilidad y el cálculo del placer y el esfuerzo de la teoría psicológica del costo real. Para él, el costo era, en último análisis, esfuerzo; la utilidad era placer. El es-

[16] *Ibid.*, p. 138.
[17] *Ibid.*, p. 230.

fuerzo, a su vez, era trabajo o abstinencia, y la determinación de sus recompensas se explicaba según la teoría de la productividad marginal relativa a los salarios y el interés.

La última parte de la teoría de Clark que mencionaremos es su definición de la economía dinámica. Es economía estacionaria aquella en la que los datos económicos fundamentales no experimentan cambio. A la inversa, es economía dinámica, aquella en la que pueden ocurrir algunos de los cinco posibles tipos de cambios: en la población, en los gustos, en el capital, en la técnica y en las formas de organización industrial. El estudio de Clark acerca de los efectos que puede tener sobre las conclusiones teóricas el supuesto de cambios de esa clase, es superficial. Sin embargo, esa presentación explícita de un cuerpo de doctrina dinámica y su distinción de la estática económica y su relación con ésta, constituía por sí misma un logro importante, y dio a la economía norteamericana un sabor característico a partir de entonces. La principal importancia específica de la ampliación de los puntos de referencia está en su repercusión sobre la teoría de las utilidades del empresario. Clark sostenía que en una economía estacionaria no podía haber utilidades. Los dos rendimientos normales son los salarios y el interés, y la renta es un rendimiento diferencial que se encuentra en el ingreso de todos los factores impersonales de la producción. Pero en las condiciones de cambio que caracterizan a una economía dinámica, es posible que haya utilidades. En condiciones estacionarias, el empresario no es más que un inspector o vigilante, un trabajador cuya remuneración no es de clase distinta de la de los demás receptores de salarios. Pero cuando cambian los datos, el empresario se enfrenta con nuevos problemas en su tarea de coordinar el capital y el trabajo, y la medida de su éxito en este proceso de readaptar el proceso de producción a las condiciones nuevas es la medida de su recompensa especial, es decir, de sus utilidades.

Esta teoría ha sido criticada muchas veces, aunque ha habido una tendencia persistente —observable sobre todo en Marshall y sus discípulos— a eliminar las utilidades del equilibrio estacionario y atribuir al cambio el ingreso del empresario. La crítica que podemos citar aquí más apropiadamente es la formulada por un teórico norteamericano actual que en muchos aspectos es discípulo de J. B. Clark. El profesor F. H. Knight, en la segunda parte de su libro *Risk, Uncertainty and Profit* (1921), si bien admite que sin cambios no habría utilidades en el sentido teórico, sostiene que no es el cambio como tal, "sino la divergencia de las condiciones reales respecto de las que se esperaban y tomaron como base para

organizar los negocios", lo que produce las utilidades. Es la ignorancia del futuro, causada por el hecho de que los datos económicos están cambiando constantemente, lo que produce un ingreso especial de empresario.

Este breve resumen del marginalismo norteamericano ha estado dedicado casi por entero a la obra de J. B. Clark. Es muy difícil de evitar esta preponderancia, porque en el primer período del marginalismo norteamericano —hasta principios de la tercera década de este siglo, digamos— la obra de Clark acaudilla y representa el pensamiento económico de su país. Por otra parte, en la actualidad las aportaciones norteamericanas, exactamente como las de cualquier otro país, apenas si pueden identificarse por un marbete nacional. Algunos de los otros exponentes notorios de las nuevas doctrinas ya han sido mencionados al exponer las teorías de Clark. En general, podemos decir que las aportaciones de estos pensadores han contribuido a orientar la economía norteamericana en la misma dirección que la obra de sus contemporáneos europeos, o sea a alejarla de las formulaciones hedonistas con que estaba tan estrechamente asociado el marginalismo primitivo. La teoría norteamericana se ha distinguido por un intenso halo "psicológico", pero no utilitario. Esta cualidad se halla bien representada en la obra de Fetter; es muy marcada en las teorías matemáticas de Irving Fisher, paralelas y en algunos aspectos anteriores a las de Pareto y hasta aparece en los doctrinas marshallianas más ortodoxas de Taussig. Uno de sus aspectos más importantes fue el desarrollo del concepto del costo de sustitución, en que tuvo parte tan sobresaliente H. J. Devenport.

Aquí encontramos al pensamiento norteamericano uniéndose a las aportaciones inglesas de Wicksteed y (aunque Davenport no quiera reconocerlo) de Marshall, y con la reciente contribución austriaca de Wieser. Quizá la expresión más completa y concisa de la forma final del marginalismo en el campo de la teoría del valor se encuentre en la obra de un norteamericano. La tercera parte de *Risk, Uncentainty and Profit*, de F. H. Knight, contiene quizá la mejor exposición de la teoría de la elección tal como quedó al fin tras los sucesivos perfeccionamientos operados por una generación de marginalistas.

3. Veblen

Ningún economista contemporáneo ha tenido una carrera tan fluctuante en la estimación de la opinión de su época como Thors-

tein Bunde Veblen (1857-1929). Entre las muchas vicisitudes de su vida no fue la menos importante la resistencia de la mayoría de sus colegas profesionales a sus ideas y, como consecuencia de ello, el estancamiento en su carrera, juzgado por las normas consagradas del mundo en que vivía. Hacía el fin de su vida, su influencia tanto dentro como fuera de las universidades llegó a ser suficientemente grande para ofrecerle un amplio consuelo moral —si lo hubiese deseado— de los desengaños de toda su vida. Hoy se admite ampliamente la profundidad de su pensamiento y algunas veces se reconoce su influencia donde menos podía esperarse. En realidad, lo que impresiona con más fuerza a quien emprende el estudio de Veblen es el coro de admiración casi unánime que suscita su obra y la aprobación casi universal que la acompaña.

Aun un examen rápido y superficial de su obra, desde el artículo sobre la *Crítica de la razón pura* de Kant, publicado en 1884, hasta su libro *Absentee Ownership* y su último artículo sobre economía, publicado seis años antes de su muerte, nos revela inmediatamente que estamos ante un espíritu excepcional. No es difícil coincidir con quienes han llegado a considerar la obra de Veblen como una aportación norteamericana muy notable a la economía política. Según los criterios de originalidad, amplitud y profundidad de pensamiento, pocos autores hay que tengan tanto derecho a ser incluidos en la compañía extremadamente selecta de aquellos que durante los doscientos cincuenta años últimos han añadido algo nuevo a las ideas sobre los problemas económicos y sociales.

Tenemos, naturalmente, que evitar caer en la exageración. Veblen no puede ser comparado con los clásicos, Smith y Ricardo; ni con Mill en las esferas combinadas de la filosofía social y la economía; ni con Marshall en esas mismas esferas y en la del análisis económico peculiarmente aplicable a la política económica; ni, en nuestros mismos días, con Keynes, preeminentemente el autor de la economía política del siglo xx. Medida por la influencia inmediata para dar una dirección nueva a la corriente principal del pensamiento económico, su obra ha de ser considerada mucho menos efectiva que la de los fundadores del marginalismo. No obstante, si por un sistema de representación proporcional en el que fuera la cualidad decisiva la originalidad de la aportación, por no decir su singularidad, hubiera que elegir a un norteamericano para incluirlo entre los grandes economistas, habría pocos que tuvieron tanto derecho a serlo como Veblen. Tiene en común con la mayor parte de los grandes pensadores de la economía política el que los componentes individuales de su pensamiento

se encuentra en los escritos de otros muchos autores menos distinguidos que él, y el que, no obstante su deuda con escritores anteriores, la amplitud de su obra constituye originalidad.

Será necesario examinar más adelante el carácter de la influencia que ha ejercido Veblen. Pero puede decirse, desde luego, que hoy es imposible señalar alguna escuela determinada y demostrar que continúa una tradición vebleniana pura. Son también muy pocos los economistas que pueden llamarse fieles discípulos suyos. A pesar del gran número de quienes pretenden ser discípulos de Veblen de un modo o de otro, es dudoso que haya muchos veblenianos en el sentido en que hay ricardianos, marxistas, marshallianos y keynesianos. La influencia de Veblen hay que buscarla más bien en la manera como sus escritos y enseñanzas moldearon el pensamiento de unos pocos discípulos y colegas que después —por razones que también pueden constituir un tema interesante de especulación en la historia social de los Estados Unidos— ejercieron una influencia decisiva.

Veblen fue, en gran parte, un producto de su tiempo. Un estudio detallado[18] de su vida y su obra y del ambiente en que se movió, revela claramente lo que absorbió de los Estados Unidos de su tiempo y en qué medida penetró en ellos. La actitud crítica y radical hacia los problemas de la sociedad que sustentó desde época temprana, nunca le abandonó por completo. Se atenuó algo en la fase media de su vida, pero al final de ésta volvió a manifestarse en la plenitud de su fuerza. No hay que suscribir ninguna "sociología del conocimiento" fantástica para advertir que esa actitud se formó, en gran parte, por y en el ambiente agrícola del Medio Oeste en la octava década del siglo pasado, que entonces estaba siendo sometido a la tensión de una economía industrial y financiera moderna. Las circunstancias de la familia noruega a que pertenecía, y los problemas religiosos, culturales y económicos que gravitaron sobre él en los años de la adolescencia, pueden explicar su modo de ser y su idiosincrasia. Las bases del escepticismo de Veblen y de su visión de espectador crítico y regocijado que caracterizaba gran parte de su obra, pero de ningún modo toda, fueron puestas en aquel ambiente. La explicación que dio después de la preeminencia intelectual de los judíos de la Europa moderna, es aplicable a él. También él fue un vagabundo intelectual, libre de las cadenas del "sistema de tradiciones y de verdades convencionales que se trasmiten en el círculo cerrado de

[18] J. Dorfman, *op. cit.*

su propio pueblo",[10] que interrogó con una mente abierta el orden de cosas que encontró en tierras extrañas.

El talento natural y la explicación personal fueron las influencias que le predispusieron a la heterodoxia; pero los cambios económicos del último cuarto del siglo XIX que Veblen presenció, con frecuencia desde una incómoda cercanía, explican en gran parte la esencia de sus opiniones. Todos los economistas norteamericanos importantes trabajaron en una época en que la economía de su país experimentaba un profundo desarrollo estructural; pero él es el único cuyo pensamiento consciente fue afectado por dicho desarrollo y en cuyas preocupaciones intelectuales se refleja la maduración del capitalismo norteamericano. En su juventud presenció la tremenda efervescencia sentimental del mundo agrícola del Medio Oeste contra "los intereses de los negocios": la fiebre de los ferrocarriles, la aparición del movimiento "granjero"* y las controversias monetarias estrechamente enlazadas con el antagonismo del Este con el Oeste y la lucha de la granja contra la fábrica. Vio el enorme crecimiento de la producción en masa, el avance hacia la frontera "intensiva", el desarrollo de la gran empresa moderna y la aparición del capitalismo financiero y del absentismo. También vio, y lo describió con mordacidad incomparable, el crecimiento de una clase ociosa norteamericana, erigida sobre la base de la industria capitalista pero que se permitía modos de vida establecidos por las clases ociosas de otras estructuras económicas más antiguas. Estos cambios constituyeron la materia prima del pensamiento de Veblen.

La obra de Veblen se caracteriza por su extensión y su amplitud. Forma más de diez volúmenes, algunos de los cuales son colecciones de artículos sueltos publicados anteriormente. Una rápida mirada a los escritos de este autor revela la gran amplitud de su interés activo y que su multilateridad no disminuyó con los años. Hay allí reseñas de libros alemanes de filosofía y de socialismo, ensayos filosóficos, traducciones del alemán y el islandés, artículos y libros sobre tecnología, economía en el sentido estricto de la palabra, antropología, estudios sobre la guerra y la paz y otros asuntos innumerables. Ni el más fervoroso admirador de Veblen puede pretender que todos esos escritos son de igual mérito. En los asuntos que caían al margen de sus intereses

[10] Thorstein Veblen, "The Intellectual Pre-eminence of Jews in Modern Europe", *Essay in Our Changing Order* (1934), p. 227.

* Movimiento iniciado por Olivier Hudson Kelly en 1867 para defensa de los agricultores. (Véase E. C. Kirkland, *Historia Económica de los Estados Unidos*, trad. de E. *Imaz*, México, FCE, 2a. ed. 1947, pp. 568 *ss.*)

principales, tales como los problemas de la sociedad, Veblen parece no haber sido siempre capaz de reconocer lagunas en sus conocimientos ni en sus juicios; pero, en general, la calidad de sus estudios sobre temas tan diversos es excepcionalmente elevada.

Es innecesario, a los fines de este breve examen, tener presentes los escritos que no versan sobre materias sociales. Éstos pueden dividirse en escritos que tratan de problemas de economía política (principalmente críticos), escritos que exponen elementos positivos de una teoría de la organización industrial moderna y sus relaciones con la sociedad (que incluyen estudios sobre lo que podríamos llamar *Kulturkritik)* y, por último, escritos de carácter más estrictamente político. No es posible, ni necesario, tratar de todos los que propiamente pertenecen a los grupos citados. Es preciso seleccionar los más representativos, que revelan la cualidad esencial del pensamiento de Veblen. Para tal selección, será preferible hacer una división atendiendo al método que emplea y no a las materias que trata. Podemos, pues, distinguir los escritos críticos, los que contienen una teoría positiva y los que revelan las actitudes políticas del autor.

La primera categoría contiene, entre otras, obras de mucho interés para el economista. Gran parte de la economía de Veblen, si no toda, consiste en la crítica de lo que es usual llamar en los Estados Unidos con el nombre un tanto impropio de neoclasicismo. Realmente, no sería violentar mucho la verdad el decir que las aportaciones de Veblen a la economía propiamente dicha consisten únicamente en una crítica del contenido y el método del marginalismo, combinada con lo que pretendía ser una condena de las supuestas premisas falsas de la economía clásica. Estos dos ataques estaban estrechamente relacionados entre sí. Veblen mismo empezó con el prejuicio (erróneo) de que el marginalismo y la economía política clásica eran idénticos en esencia. Es interesante, pero ocioso, especular sobre lo que habría escrito si hubiera comprendido que no sólo no había identidad, sino que había contradicción manifiesta, entre la teoría de Ricardo y la de Jevons. Tal como es, su concentración sobre el marginalismo (causada quizá por su proximidad al exponente norteamericano más importante de esa doctrina) parece haberle cegado para las diferencias menos manifiestas pero más importantes entre la nueva escuela y su antecedente clásico.

Afortunadamente es fácil resumir la crítica que hace Veblen de la teoría económica "ortodoxa", tanto porque sobre unos pocos principios sencillos, como porque está contenida en un pequeño número de artículos escritos en sus primeros años de trabajo. Los

siguientes, en particular, dan una idea clara de la actitud del autor: "¿Por qué no es la economía una ciencia evolucionista?" ("Why is Economics not an Evolutionary Science?", *Quarterly of Economics,* 1898); "Los prejuicios de la ciencia económica" ("The Preconception of Economic Science", serie de tres artículos publicados en *Quarterly of Economics,* 1899-1900); "La economía del profesor Clark" ("Profesor Clark's Economics", *Quarterly Journal of Economics,* 1908); y "Las limitaciones de la utilidad marginal" ("The Limitations of Marginal Utility", *Journal of Political Economy,* 1909). Todos estos artículos han sido convenientemente incluidos en el volumen titulado *The Place of Science in Modern Civilization* (1919), que puede considerarse como una de las mejores fuentes de información sobre el pensamiento de Veblen.

Hasta quien desee acercarse a la obra crítica de Veblen con simpatía, necesita tener bastante paciencia ante la pomposidad y la prolijidad frecuentes del estilo y cierta afición a reiterar los razonamientos. Veblen empieza con la conocida crítica de que la economía está atrasada en comparación con las ciencias naturales, en particular con las disciplinas biológicas. Hallamos aquí la adopción del punto de vista evolucionista moderno; y allí, la preocupación por la clasificación de ciertos principios de una situación económica "normal", taxonomía basada en "derechos naturales, utilitarismo y prontitud administrativa".[20] Es característica de las ciencias evolucionistas (y aun de la forma moderna de una ciencia tan no evolucionista como la química inorgánica) que quienes la practican planteen siempre esta pregunta: "¿Qué ocurrirá ahora y por qué?" La teoría que producen esos hombres de ciencia es siempre una teoría de una sucesión genética de fenómenos.[21] La teoría económica, al contrario, se formula desde el punto de vista de una "adecuación ceremonial". Sus leyes se basan en el prejuicio de que las cosas tienden a "producir lo que el sentido común instruido de la época acepta como fin adecuado o digno del esfuerzo humano".[22] Esta base teleológica de la teoría económica es claramente manifiesta en la fisiocracia y en la economía política clásica, que se basan fuertemente en la filosofía del orden natural. La economía política clásica une a esta actitud teleológica y perfectible del orden social una psicología utilitarista.

Otro de los grandes prejuicios que vician la teoría económica tal y como se enseña de ordinario, es el hedonismo, con su abstracción irreal del "hombre económico", cuya conducta es siempre resultado

[20] T., Veblen, *The Place of Science in Modern Civilization* (1919), p. 57.
[21] *Ibid.,* pp. 84-85.
[22] *Ibid.,* p. 65.

de contrapesar el placer y el dolor. Incapaz de ser evolucionista, por basarse en el derecho natural, la ciencia económica se ve continuamente llevada a falsas concepciones del proceso económico, por traducir toda la actividad humana en términos de ganancia pecuniaria. Sobre este último punto, un ejemplo que a Veblen le gustaba emplear con frecuencia era el de la "incapacidad de los clásicos para distinguir entre capital como inversión y capital como instrumentos industriales".[23] Estas palabras sugieren un punto de vista un tanto análogo al de los socialistas ricardianos y al de Marx. Pero Veblen no desarrolla el argumento exactamente del mismo modo, pues no hace de la distinción entre las cualidades técnicas (universales) de los instrumentos de producción y sus implicaciones sociales (transitorias) la primera piedra de una teoría de la explotación. Dicho argumento tiene sólo una importancia secundaria, y sirve para ilustrar la distinción básica entre los elementos técnicos o industriales y los elementos pecuniarios o financieros del escenario económico contemporáneo.

Así empieza a aparecer ya en su análisis crítico de la economía ortodoxa esta distinción en torno de la cual gira toda la parte positiva de la teoría económica de Veblen. Surge lógicamente de la insistencia de éste sobre los efectos viciosos del "prejuicio" hedonístico y utilitario de los clásicos. Es de interés señalar aquí la diferencia que hay entre el modo como ataca Marx los fundamentos del clasicismo y el modo como lo hace Veblen. Marx rechaza también el hombre económico como dato fundamental en el análisis del proceso económico, y se refiere muchas veces a la propensión de los clásicos a moldear al hombre "a imagen y semejanza del burgués" de su época; pero no le impresionaron ni con mucho tanto como a Veblen la importancia que revestía ese supuesto en la estructura de la teoría clásica ni la atención que, en consecuencia, había que prestarle en una crítica de la ortodoxia económica. Por lo tanto, Marx no se vio nunca llevado a una teoría a la que interesasen primordialmente los móviles y los instintos humanos, excepto en su concepto de las "clases". Veblen, partiendo de una idea un tanto exagerada de la importancia del supuesto hedonístico en la teoría de los clásicos, se vio obligado a teorizar muy complicadamente sobre el problema de los instintos y de los móviles. Así, la teoría de Marx llegó a ser institucional sólo en el sentido de que operaba con categorías sociales absolutamente abstractas forjadas por su autor para llegar a las conclusiones que se había propuesto desde el principio: teoría en la que la pro-

[23] *Ibid.*, p. 141.

piedad privada y sus formas cambiantes y el estado y sus formas cambiantes son las categorías principales. Veblen, por el contrario, aunque fundador de una escuela que se llama institucionalista, en realidad se interesó primordialmente por los móviles humanos en general.

En efecto, las definiciones explícitas que dio de las instituciones[24] revelan este punto de vista psicológico. Define las instituciones como principios de acción acerca de cuya estabilidad y finalidad los hombres no tienen prácticamente duda alguna. Así, los principios de la utilidad marginal son aceptados tan fácilmente por los individuos sin sentido crítico a causa de que parecen estar muy de acuerdo con las instituciones —las formas de conducta acostumbradas y convencionales— de una cultura pecuniaria. Una vez entendido que Veblen y los veblenianos definen las instituciones sociales en términos ideales más que reales, queda poco lugar para algunas de las intrincadas cuestiones que inevitablemente surgen respecto de la relación en que está Veblen con Marx. El institucionalismo de Veblen descansa sobre la base de lo que puede hacerse dentro de una psicología social general, mientras que el marxismo se funda sobre una concepción *a priori* de la principal fuerza motriz de la historia cuyo elemento esencial es una definición especialmente elegida de la clase social. A Veblen le interesan los fenómenos que en la concepción marxista del análisis social pertenecen a la "superestructura". Las instituciones veblenianas son los complejos de ideas religiosas, estéticas, literarias y otras. Probablemente sus parientes intelectuales más próximos son las *derivaciones* de Pareto.

En todos sus escritos se evidencia este interés peculiar de Veblen; le permitió hacer muchas observaciones agudas y memorables sobre ciertos aspectos del capitalismo, al que llamó significativamente nuestra cultura pecuniaria. Pero es difícil evitar la impresión de que se interesaba mucho más por los procesos mentales que acompañan al funcionamiento de nuestra economía, por las racionalizaciones de las conductas que ella produce, y por los hábitos mentales en que se conservan, que por su funcionamiento preciso o por las relaciones sociales en que se basa o que nacen de él, y por los objetivos de progreso humano a los que sirve. De sus obras, las que han tenido más éxito popular son precisamente las que tratan explícitamente de esos epifenómenos del capitalismo, y más que ninguna, *La teoría de la clase ociosa*.[25]

[24] Véase, por ejemplo, *Ibid.*, pp. 239, 241 y 250-51.

[25] T. Veblen, *La teoría de la clase ociosa*, trad. de Vicente Herrero, México, FCE, 1944; 2a. ed. 1974.

Aquí su interés psicológico, su método crítico, su estilo irónico y su punto de vista antropológico se combinan a la perfección para producir un gran libro. No importa que el estilo sea en ocasiones casi insoportablemente altisonante y que el libro tenga ese aire de charlatanismo audaz que impregna tantos de los escritos de Veblen; tampoco importa que muchas de las premisas sobre las cuales se basa el razonamiento sean muy endebles (por ejemplo, el considerar axiomática una distinción bárbara entre "hazaña" y "tráfago" que oculta todo un mundo de problemas). Dentro de los verdaderos límites del estudio (a saber, el análisis de los atributos funcionales de la clase ociosa moderna), su pincelada siempre es segura. Su denuncia del carácter extremadamente ficticio de la mayor parte de las funciones sociales de la clase ociosa es tanto más despiadada por estar hecho con la máscara sutil, pero deliberadamente transparente de la objetividad más desapasionada. Sus categorías, tales como la "emulación pecuniaria", el "ocio conspicuo" y el "consumo conspicuo", han demostrado su fuerza al incorporarse al lenguaje del análisis social.

Pero *La teoría de la clase ociosa* tiene un interés muy limitado por los problemas de la economía política. Cuando más se acerca a la teoría económica es en las partes en que vuelve a algo parecido al análisis clásico de la productividad del trabajo. Aun cuando su conclusión tiene poco en común con el criterio "material" de Adam Smith, contribuye a eliminar la definición circular y que todo lo abarca que las modernas escuelas marginalistas dan del trabajo productivo, definición que algunas veces es oscurantista y con frecuencia carente de vida. Pero la primordial aportación del análisis de Veblen es cultural. Deriva sus criterios de axiomas tomados de otras esferas, cuyo carácter dudoso se oculta tras el disfraz de frases como "instinto del trabajo eficaz",* que, aunque fueran acertadas, resultarían inadecuadas para las

* La expresión inglesa es "instinct of workmanship". Se ha discutido mucho la forma de traducirla: M. Halbawachs se decide por "instinto artesano"; Emile James, después de confesar que ha dudado mucho en decidirse por una traducción, dice que, aunque sean expresiones demasiado largas, se inclina por "amor al trabajo eficaz" o "gusto por el oficio"; Pirou prefiere "gusto por el trabajo bien hecho". Veblen mismo dice en *La teoría de la clase ociosa*, p. 21: "Por necesidad selectiva el hombre es un agente. Es, a su propio juicio, un centro que desarrolla una actividad impulsora —actividad 'teleológica'—. Es un agente que busca en cada acto la realización de algún fin concreto, objetivo e impersonal. Por el hecho de ser tal agente tiene gusto por el trabajo eficaz y disgusto por el esfuerzo inútil. Tiene un sentido del mérito de la utilidad (*serviceability*) o eficiencia y del demérito de lo fútil, el despilfarro o la incapacidad. Se puede denominar a esta actividad o propensión 'instinto del trabajo eficaz' (*instinct of workmanship*)."

necesidades específicas del análisis económico. No hay más que comparar el estudio de Veblen con las definiciones del trabajo productivo con que lucharon Smith, Ricardo, Malthus y, de un modo diferente, la escuela moderna, para ver los fines a que ha de servir semejante instrumento definitorio en el campo del análisis económico. Veblen renunció a buscar una explicación del funcionamiento de la economía moderna de que éste forma parte, en favor de la descripción, más amena pero menos fundamental, del tipo de conducta mediante el cual conserva su identidad cultural independiente una clase ociosa.

Esta parte de la obra de Veblen, la crítica de una cultura pecuniaria es, sin duda, su mayor logro positivo. Su estilo era muy apropiado para ello, y no sólo escribió algunos aforismos deliciosos,[26] sino también muchos análisis de gran profundidad. Sin embargo, una obra de este tipo no sirve bien al interés inmediato del economista. Cuando uno se pregunta qué es lo que Veblen puso en el lugar de la economía política clásica que rechazaba, se encuentra con algo que pretende ser una teoría del desarrollo económico. Verdad que esta teoría no está sistemáticamente expuesta en ninguna parte, pero en este respecto Veblen puede afirmar que va de la mano con muchos grandes pensadores. Podemos reconstruirla recogiendo elementos, primero, de la crítica misma del clasicismo económico; después, de diversas obras que tratan la materia un poco más explícitamente y, por último, de los escritos en que Veblen hace aplicaciones especiales, económicas o políticas, de su teoría del desarrollo económico. Ya hemos visto sus opiniones críticas. Entre las muchas obras de donde puede destilarse una teoría del desarrollo económico podemos mencionar *The Instinct of Workmanship*, *The Theory of Business Enterprise*, *The Engineers and the Price System*, y *Absentee Ownership*. Para la aplicación de sus ideas centrales a diversos temas específicos, podemos recurrir a *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, *An Inquiry into the Nature of Peace and the Terms of Its Perpetuation*, y a los artículos sumamente interesantes escritos para *The Dial* e incluidos en *Essays in Our Changing Order*.

A primera vista, el tema central de la teoría de Veblen sobre el cambio económico es extraordinariamente parecido al de Marx. Como Marx, Veblen destaca el cambio y el movimiento; e igual que aquél, construye su sistema en torno a un conflicto entre dos fuerzas opuestas. Las tecnología es uno de los polos del proceso

[26] Para un ejemplo típico, véase la definición de "snobbery": *The Theory of Business Enterprise* (1904), p. 388, n. 2.

que Veblen describe, la que debe ser considerada como la suma total de conocimientos, pericia y técnica disponibles en la comunidad en un momento determinado. Hay que concebirla en términos de los "hechos tangibles del trabajo eficaz", cuyo único objeto es hacer la producción más eficiente y abundante. La tecnología se está desarrollando constantemente. La impulsa ese "sentimiento de mérito económico o industrial" inherente a todos los hombres, que es "un impulso o instinto del trabajo eficaz; negativamente se manifiesta en la aversión al derroche".[27] El desarrollo de la tecnología es la causa más poderosa de los cambios de las instituciones. Ya hemos visto cómo define Veblen las instituciones. Están formadas por instintos y reflejos biológicos, y son resultado del condicionamiento y del hábito. La tecnología, al cambiar el modo de ejecutar las operaciones materiales de la vida, hace anticuados ciertos hábitos y modos de pensar (instituciones) y estimula la creación de otros nuevos. Reside en esto una causa poderosa de conflicto, no diferente del conflicto que existe entre las "fuerzas de la producción" y las "relaciones sociales de producción" de la teoría marxista, si bien, como hemos visto, situado en la esfera ideológica. La principal manifestación de ese conflicto en los tiempos modernos es el antagonismo entre "negocio" e "industria". Forman el primero los modos de pensar de la comunidad de los comerciantes, los propietarios absentistas y su séquito, que se hallan muy distantes de la calidad esencial del proceso mecánico. Han hecho de la ganancia pecuniaria la piedra de toque de su conducta y han forjado un complicado aparato para someterlo todo a prueba con ese criterio. La "industria" tiene otros criterios: se ocupa de las mejoras materiales del proceso productivo, y sus protagonistas son los ingenieros, los inventores, los obreros calificados y —aunque muy detrás y apenas perceptible en la teoría de Veblen— la clase obrera industrial en general.

La brevedad de nuestro examen nos impide tratar de los problemas que plantea la filosofía vebleniana de la historia. Ya hemos señalado antes su relación con la de Marx.[28] Tampoco es éste el lugar adecuado para estudiar la moral política que Veblen parece propugnar en su *Engineers and the Price System* y que algunos de sus más entusiastas discípulos han convertido en un credo tecnocrático, con todas sus implicaciones dudosas, si no pernicio-

[27] T., Veblen* *Essays in Our Changing Order* (1934), p. 81.

[28] Para una comparación interesante y bien informada, véase A. Harris, "Economic Evolution Dialectical and Darwinian", *Journal of Political Economy*, vol. XLII, pp. 34 *ss.*

sas. Como teoría, la opinión de Veblen sobre la evolución histórica está, para decirlo suavemente, llena de supuestos inexplicados. Está notablemente sujeta a los cargos que él mismo formuló contra la economía clásica; pero en sus manos fue un instrumento útil para el estudio de problemas históricos concretos. Gran parte de *Imperial Germany* es errónea y está obviamente llena de psicología y antropología de aficionado; pero en conjunto es, hasta hoy, un análisis magnífico del efecto retrasado del capitalismo sobre el feudalismo alemán, cuya agudeza puede muy bien hacer olvidar los prejuicios del autor. Lo mismo puede decirse de los escritos de Veblen que tratan de la guerra y la paz, no sólo *Nature of peace*, sino también los artículos menores escritos durante la primera Guerra Mundial y después. Basta leer la reseña, medio olvidada, de *Economic Consequences of the Peace Treatises*,[29] de Keynes, para advertir que por lo menos en manos de Veblen su teoría podía dar resultados interesantes.

Pero desde el punto de vista de la teoría económica propiamente dicha, el uso de la dicotomía vebleniana se agota rápidamente. Puede considerarse su principal aplicación la distinción entre capital pecuniario y capital industrial, y las consecuencias —parecidas a las de Sismondi— que Veblen desprende en relación con la ocupación y las crisis. Veblen afirma que no hay una relación necesaria entre los medios físicos de producción empleados por la industria y el valor de los bienes de capital, el capital pecuniario que le interesa al propietario absentista. Estos valores se capitalizan "a base de su capacidad para proporcionar un ingreso a su dueño".[30] Se veneran en forma de activos —títulos— que son intangibles y que no sirven a ninguna finalidad productiva material. Ésta es, pues, otra manifestación del conflicto básico de nuestra economía que se ha presentado en diversidad de formas y que se acentúa cada vez más en el curso de la historia.

Este conflicto se ha acentuado con el desarrollo del crédito y la aparición de la empresa moderna. Mediante las finanzas de la empresa moderna, se ha producido un rápido crecimiento de la brecha que separa "el capital de negocios... el volumen de éstos medido en términos de precio, etc.", y "el volumen de la industria... el aparato material total de la industria".[31] No hay razón para suponer que cada vez que se aumentan los fondos de capital habrá un aumento correspondiente de los "bienes físicamente

[29] Incluida en *Essays in Our Changing Order* (1934).
[30] T., Veblen, *The Place of Science*, p. 359.
[31] T., Veblen, *The Theory of Business Enterprise*, p. 99.

útiles... que se encuentran tras esos ahorros acumulados".[32] En realidad, hay muchos motivos para pensar que no existe esa correspondencia; y basándose en esa disparidad, Veblen elabora sus dos teorías más específicamente económicas: la relación entre el progreso de la tecnología y la estructura de la organización de los negocios, y la explicación de las crisis.

Puesto que estas dos teorías guardan entre sí una relación muy estrecha, lo mejor es resumirlas al mismo tiempo. Pueden observarse dos tendencias opuestas: que aumento del valor del capital pecuniario es cumulativo y que capital pecuniario crece en parte como resultado de la creciente complejidad de la organización de las empresas y de la banca, y en parte como reacción a todo estímulo externo, tal como una competencia en armamentos o una guerra. Por otra parte, el progreso de la tecnología tiende constantemente a reducir el valor de los bienes de capital. La tecnología introduce medios nuevos de producción, aumenta la eficacia y también la tasa de depreciación del equipo de capital existente. Esto es lo que constantemente ocasiona la disminución del valor de los bienes de capital existentes, pues ese valor ha de basarse en último término en la capacidad de obtener remuneración. Desde el punto de vista pecuniario, que es el del propietario absentista a quien nuestra economía ha entregado la dirección del proceso de producción, el progreso de la tecnología es una fuerza hostil, pues socava el valor del capital y constantemente tiende a crear depresiones económicas.

De ese razonamiento se deduce lógicamente la explicación que da Veblen del ciclo económico. Las fluctuaciones de las condiciones económicas son simplemente la expresión de la inflación o deflación excesivas de los valores de capital por encima o por debajo de la capacidad de obtener ingresos de los activos que se supone esos valores representan. La tendencia es a que los valores de capital aumenten fuera de toda proporción con los activos físicos. Las crisis son la consecuencia inevitable de esa inflación. De aquí que haya de seguirse un proceso de liquidación de revaluación (*writing down*), que tenderá a ir demasiado lejos a causa de la relación sumamente artificial y ligera que hay entre el capital físico y el capital pecuniario. Esto, a su vez, puede producir un cambio de condiciones e iniciar un nuevo movimiento ascendente de la situación económica. Sería interesante seguir estas sugestiones en lo que se refiere al lugar posible de los movimientos sucesivos de inflación y deflación en la historia del progreso

[32] *Ibid.*, p. 87.

y de la decadencia económicos, quizás en combinación con conceptos keynesianos (realmente se encuentran algunas insinuaciones en la *Teoría general* de Keynes). Sin embargo, Veblen estaba demasiado preocupado con sus instituciones y el papel histórico de las mismas para preocuparse por las conclusiones estrictamente económicas a que podía conducir su teoría.

Tampoco creía Veblen en un movimiento ondulatorio continuo de la actividad económica. Pensaba que existía una tendencia histórica descendente, y que a los negocios les resultaría cada vez más difícil salir del remolino de la depresión. La tendencia de la tecnología a progresar era muy poderosa, y además exigía cambios importantes en la estructura y las prácticas de los negocios, que tendían a perpetuar un estado de depresión. Los progresos de la productividad ocasionados por los avances tecnológicos han "amenazado siempre con reducir el costo unitario y con aumentar el volumen de producción más allá del punto de peligro, del punto en que los valores de la empresa aparecen en forma de gastos fijos ocasionados por los fondos tomados a préstamo para operar en condiciones industriales que han caído en desuso". Por consiguiente, los "custodios del crédito de los absentistas" tienen que practicar un "sabotaje con apariencia de negocio, un grado prudente de desocupación y de reducción de la producción".[33] La monopolización de la industria y las complejidades del capital financiero moderno, que son parte del desarrollo de las cualidades inherentes a la propiedad absentista, deben ser consideradas también como una respuesta al progreso tecnológico que tiene por consecuencia mantener a los negocios en un estado perpetuo de semidepresión. Pero el progreso técnico continúa, sobre todo en las industrias que producen bienes de capital. Él da a los nuevos inversionistas una ventaja diferencial a expensas de los antiguos, y revive la competencia al mismo tiempo que provoca la intensificación de la monopolización defensiva y de la complejidad financiera de las empresas existentes. Los conflictos inherentes al sistema están condenados a ser cada vez más agudos.

El posible resultado final de ese conflicto está descrito en tono muy pesimista en *The Theory of Business Enterprise*, y más aún en *Absentee Ownership*. En el primero de estos libros no se toma aún partido. Es cierto que se considera la empresa comercial como un fenómeno pasajero, como un deporte biológico. Está condenada a desaparecer y a que la siga o bien la aparición de una sociedad basada a sabiendas sobre la lógica de la tecnología mecánica mo-

[33] T. Veblen, *Absentee Ownership* (1923), p. 97.

derna, es decir, de una república industrial, o bien a un retroceso total faudal. La brusca reducción de las distancias a causa del progreso técnico, y las agresivas políticas inevitables de la moderna empresa comercial, hacen inevitables el choque y la elección finales.

The Theory of Business Enterprise termina por dejar al lector que adivine a ciegas qué tendencia prevalecerá. Pero en su último libro Veblen parece pensar que la más pesimista de esas dos posibilidades es la más probable. En *Absentee Ownership* hay un indicio de desesperanza por parte del autor a causa de la constante disposición de la "población subyacente" a soportar que el poder del dinero controle sus destinos. De esta desesperanza brota algo parecido a la convicción de que la empresa comercial seguiría, fatalmente, el camino del feudalismo. Por lo tanto, está muy lejos de ser totalmente improbable el colapso definitivo de la civilización. He aquí aún otra diferencia importante entre Veblen y los socialistas del siglo XIX, que eran más parciales y almismo tiempo más optimistas. El tono de desesperanza respecto del futuro está presente en casi todos los últimos escritos de Veblen, lo cual muy bien puede ser el resultado de aquella actitud "objetiva" un tanto cínica ante los problemas sociales que el autor cultivó en sus años de madurez.[34]

El resumen que acabamos de hacer de la obra de este singular pensador social norteamericano está muy lejos de ser completo; pero hemos dicho lo suficiente para dar a conocer la calidad de su pensamiento. Sólo nos queda por añadir algo relativo a la influencia que ejerció. Veblen fue figura muy discutida durante su vida, y en cierta medida lo siguió siendo después de muerto. En consecuencia, podría esperarse que tuviera continuadores militantes que acabasen por crear una escuela definida de pensamiento. En apariencia, eso es precisamente lo que parece haber ocurrido. En la escena teórica norteamericana apareció una escuela "institucionalista", y hasta hace relativamente muy poco tiempo sus dogmas fueron uno de los temas más populares de debate en el campo de la metodología económica. No es necesario pasar revista a ese debate y a la multitud de escritos a que dio lugar; porque una de las cosas más sorprendentes de él es que

[34] A resultados un tanto análogos llega Schumpeter en *Capitalism, Socialism and Democracy*. No obstante ser sus argumentos totalmente distintos, estos dos autores (tan distintos en antecedentes y en método, aunque parecidos en la amplitud de sus intereses) llegan a conclusiones igualmente pesimistas sobre la viabilidad que tenga a la larga el capitalismo tal como lo conocemos.

ahora está completamente muerto y que los intentos intermitentes para revivirlo no han logrado suscitar mucho interés. La razón está probablemente en que los discípulos más notorios de Veblen se adhirieron sólo a una parte de su obra. Es cierto que hay muchos pensadores que sustentan una u otra interpretación "institucionalista" de la evolución social, que o bien destacan las formas y modos legales de pensar como los campos esenciales del estudio económico, o bien repiten (sin poder nunca desarrollarla) la insistencia vebleniana sobre el conflicto entre la tecnología y las instituciones. Pero los economistas más influyentes y activos de entre los que reconocen su deuda con Veblen, han colocado sus teorías en un plano totalmente diferente. Han hecho de la insistencia en la importancia de los estudios empíricos en el campo de la economía una característica distinta. Las obras de Veblen no contienen muchas declaraciones, ni de mucho peso, sobre el valor de un trabajo cuantitativo, estadístico. Pero quienes conservan la tradición oral insisten en que el destacar la importancia de los estudios inductivos de los negocios modernos es el principal precepto que ha impreso en ellos su contacto con Veblen.

No puede haber duda acerca de los resultados de esa supuesta influencia vebleniana. Las principales aportaciones de la economía norteamericana son, quizá, como veremos después, las que tuvieron lugar en las ramas estadística y descriptiva de la materia. Esas aportaciones han procedido de las universidades, y en mayor medida aún de la interacción entre las universidades, el mundo de los negocios y el estado, interacción que constituye un rasgo tan notable del pensamiento económico norteamericano. La confección de índices de producción, los estudios estadísticos del ingreso nacional y el útil trabajo cuantitativo acerca de las balanzas internacionales de pagos pueden citarse como ejemplos del progreso alcanzado en esos sectores. La creación de instituciones para investigaciones especiales y las grandes dotaciones para realizar trabajos empíricos en el campo económico son, en ciertos aspectos, los rasgos más sobresalientes del estado actual de la economía en los Estados Unidos, y muchos de los discípulos de Veblen han estado íntimamente asociados a esos hechos. En muy pocos de ellos hay indicio de la preocupación de su maestro en el campo ideológico ni de su actitud radical ante el orden económico presente. Realmente, el observador se sorprende por la notable paradoja de que la actitud de muchos economistas norteamericanos que se declaran descendientes espirituales de Veblen se distinga por un fuerte conservadurismo.

Aun si aceptamos la interpretación de que el principal legado

de Veblen es el reconocimiento de la importancia que tienen los estudios estadísticos, podría decirse, sin embargo, que sus escritos son casi totalmente teóricos en el mismo sentido en que son teóricas las obras de los clásicos. Y lo que es aún más importante, dicha interpretación hace que los argumentos de los "institucionalistas" no pueden distinguirse de los de la escuela histórica, aun después de conceder que los discípulos de Veblen se interesan por la "historia" contemporánea y que poseen estadísticas sumamente refinadas. No es de extrañar, pues, que el "institucionalismo" tuviese vida muy breve en cuanto solución metodológica sería, pues serán pocos los economistas sensatos de hoy que nieguen la importancia del trabajo estadístico de registro de hechos. Por otra parte, como lo demuestra bien la propia obra de Veblen, nunca se ha hecho nada de valor en ninguna ciencia por la mera acumulación de hechos sin la guía de la teoría.

X. LOS AÑOS DE LA ENTREGUERRA

1. Incertidumbre

El título del libro de F. H. Knight mencionado en el capítulo precedente contiene una palabra importante que no había representado antes ningún papel en el pensamiento económico. Esa palabra "incertidumbre", puede valer muy bien para caracterizar a la economía misma en los años que siguieron a la primera Guerra Mundial. En cierto sentido, la teoría económica había sido extrañamente inmune al cataclismo; sus doctrinas centrales, por lo menos tal como se enseñaron a generaciones de estudiantes, eran equivalentes a como habían sido durante algunas décadas. Pero en otro sentido, entró en el mundo de la posguerra duramente golpeada y machacada, pues ahora se ponía en tela de juicio, en todas partes y en todos los momentos, su relación con el mundo de la realidad y con los apremiantes problemas del momento. Seguían los refinamientos de la estructura teórica; pero el abismo entre esa estructura y las preocupaciones diarias del público, de los estadistas y hasta de un número cada vez mayor de economistas, se ensanchó dramáticamente.

En la cuarta década del siglo se manifestó un impulso nuevo. Aparecieron señales de una nueva consolidación del pensamiento económico académico, de una reasunción del proceso de internacionalización de sus doctrinas, y también, en cierta medida, de coordinación entre los problemas de la realidad y los escritos de los economistas. Pero en verdad habría que ser muy atrevido para decir que cuando estalló la segunda Guerra Mundial la economía se había sacudido por completo la inercia de los años anteriores.

Es imposible tratar detalladamente en pocas páginas del trabajo de ese período, es preciso limitar severamente el alcance del presente capítulo. Mencionar todos los autores que hicieron aportaciones de importancia convertiría esta reseña en un mero catálogo.

Por otro lado, en cuanto a los temas que han de ser estudiados, están limitados por la estructura de este libro, que excluye muchas ramas del pensamiento económico. Habrá que omitir una parte interesante del pensamiento de este período: los estudios que no se limitan a la esfera de los economistas profesionales. Es fácil pasar por alto las aportaciones más "populares" hechas a esta materia en el pasado. Por ejemplo, está justificada la omisión, en una reseña breve, de las interesantes ideas de Thomas Atwood o de la con-

troversia bimetalista; pero ya es un poco más peligroso excluir la materia que es asunto de discusión económica actualmente en periódicos y revistas. La heterodoxia de hoy en día puede parecer, en una fecha futura, tributaria indispensable de la corriente principal de la ciencia económica.

Durante los años de la entreguerra se difundió ampliamente la creencia de que la teoría económica no estaba destinada a acometer los nuevos problemas planteados por la guerra. La primera Guerra Mundial misma, naturalmente, dio un fuerte impulso a la intervención del estado para reglamentar la vida económica. Esto produjo toda una cosecha de nuevos problemas específicos en el campo de la política económica, y al mismo tiempo debilitó la influencia extraacadémica de la teoría económica, porque ésta era todavía preponderantemente antiintervencionista. El problema de conseguir el aumento del bienestar social con medidas económicas apropiadas mereció igualmente mucha atención. Esto fue en parte resultado directo de las obligaciones que se habían visto forzados a contraer los gobiernos en tiempo de guerra, y en parte, consecuencia de los trastornos sociales y políticos producidos por la guerra y la revolución. A este respecto, también, la supuesta indiferencia de la teoría económica consagrada fue causa de que un público impaciente perdiese gran parte de su fe en dicha teoría.

Aunque hubiera muchas maneras de hacer ver, con justicia, que la teoría económica todavía era importante, problemas nuevos parecían pedir nuevos métodos. Éste fue, evidentemente, el caso en dos de los problemas técnicos más importantes de la posguerra: el comercio internacional y la política monetaria. La dislocación de las vías normales del comercio, los cambios en las relaciones de deudores y acreedores internacionales y las nuevas unidades nacionales que se lanzaron a políticas de un nacionalismo económico extremista, crearon una tensión en el mecanismo prebélico del comercio y los pagos internacionales que ese mecanismo no pudo resistir. Muchos economistas sostenían que difícilmente podía afirmarse que la teoría económica hubiera sido socavada por problemas que fueran consecuencia de prácticas que no tuvieran en cuenta las conclusiones de la economía. Sin embargo, el efecto neto de concentrar la atención sobre los problemas prácticos fue ensanchar la brecha existente entre la teoría y las políticas, porque esos problemas no estaban planteados en forma que pudiera solucionarlos la doctrina consagrada.

Consecuencia importante de esa situación fue la separación creciente de los mismos economistas en dos grupos: el de los que siguieron refinando las doctrinas centrales de la teoría de la elección

y la producción, y el de los que se lanzaron al mundo de los negocios y se dedicaron a los problemas de la estabilización monetaria, del ciclo económico y de la política del estado hacia la organización monopolística de los negocios. El grueso de los escritos económicos del tercer decenio, eruditos y populares, versó sobre cuestiones de esa clase. Las ideas sobre reformas monetarias fueron particularmente abundantes. Se revivieron las doctrinas del siglo XIX, e hizo su aparición toda una muchedumbre de escuelas nuevas de "herejes" monetarios. Iban desde proposiciones relativamente moderadas, que a veces tenían la aprobación de la opinión económica "respetable", hasta programas de reforma de gran alcance, que recordaban más las ideas de Proudhon y de otros críticos sociales parecidos del siglo XIX. En otro tipo de libro sería un tema de estudio muy interesante; en particular las raíces sociales y políticas de las doctrinas monetarias de C. H. Douglas, las opiniones místicas del profesor Soddy sobre la riqueza y las deudas y la propaganda de Silvio Gesell pro "tierra gratis" y "dinero gratis". De cualquiera manera, la vida discusión que esas opiniones suscitaron y los muchos partidarios que se les adhirieron, sobre todo en los años que siguieron inmediatamente a la gran crisis de 1931, fueron tanto un síntoma como una causa agravante de la decreciente importancia y autoridad de la teoría económica.

No quiere esto insinuar que la teoría económica propiamente dicha no haya sido afectada por los cambios sobrevenidos en el mundo circundante, pero los reflejos teóricos de los trastornos económicos y políticos de la última generación aparecieron con lentitud y, según veremos en el capítulo siguiente, sólo ahora se han hecho plenamente discernibles después de la segunda Guerra Mundial.

Los efectos más directos se encuentran en el gran volumen de trabajo realizado durante los decenios tercero y cuarto en los campos, estrechamente relacionados, de la teoría monetaria y del ciclo económico, y en el del comercio internacional. Además, y no sin relación con lo anterior, el comienzo del cuarto decenio presenció una larga controversia sobre la teoría de la economía planificada, así como la revisión de la metodología de la economía misma.

El examen detallado de las aportaciones nuevas a la teoría del ciclo económico cae fuera del propósito de este libro. Bastarán unas cuantas palabras para describir el trabajo intensivo que tuvo lugar en esos campos entre 1925 y 1935. El rasgo más notable de esa década es la combinación gradual de diferentes corrientes de ideas, en particular de las escuelas monetaria y no monetaria. En cada una de ellas, independientemente, se realizó mucho

trabajo. Bajo la dirección de Hawtrey, Keynes y Robertson, el estudio de la relación existente entre los precios y la política monetaria y crediticia, y las consecuencias de los cambios en una y otra sobre las condiciones de los negocios, se refinó cada vez más.[1] La investigación histórica y las encuestas oficiales reunieron mucho material para la comprensión de las implicaciones tanto nacionales como internacionales de las perturbaciones monetarias.[2] El cuerpo de teoría que resultó de todo eso, aunque más refinado, muestra un claro parecido de familia con la doctrina inglesa tradicional,[3] tal como surgió de las controversias que siguieron a las guerras napoleónicas.

Entretanto, construyendo sobre las bases de la teoría böhmbawerkiana del capital, muchos autores, principalmente en Escandinavia, Austria y Alemania, y en cierta medida también en los Estados Unidos, habían elaborado un aparato teórico para analizar los cambios de la estructura de la producción consecutivos a las fluctuaciones del nivel general de la actividad comercial. En las teorías que de ahí resultaron, se destacaron especialmente las desproporciones que se producen entre las diferentes ramas de la producción, principalmente entre las dedicadas a la construcción y producción de bienes de capital, por una parte, y las productoras de bienes de consumo, de la otra. Estas investigaciones teóricas se vieron grandemente apoyadas por un aumento muy notable de estudios estadísticos. En este campo se pusieron a la cabeza los Estados Unidos que desde entonces han conservado ese lugar.[4]

Los frutos plenos de esta actividad se advierten mejor en la obra final de Keynes. Vista retrospectivamente, puede decirse que una gran parte de ella preparó el camino para la aparición de *Teoría general*. Pero ya en los comienzos del cuarto decenio, era perceptible una fusión importante de varias escuelas ideológicas. El con-

[1] Quizá sea odioso mencionar sólo una obra de entre una producción muy voluminosa, pero *Banking Policy and the Price Level* (1932) de Robertson debe ser reputada la aportación más importante a ese campo durante ese período.

[2] Ejemplo de la primera es el libro clásico de J. Viner, *Canada's Balance of International Indebtedness 1900-1913* (1924); y de las segundas el informe del Comité Macmillan, *Report of the Committee on Finance* (1931).

[3] Podemos citar como la obra típica de esa escuela y como una que levantó muchas controversias *Prices and Production* (1931) del profesor Hayek. Aunque no es pertinente ir a los detalles, del debate más adelante veremos ciertos aspectos de las diferencias entre los puntos de vista "austriaco", el tradicional de la escuela de Cambridge y las últimas innovaciones keynesianas.

[4] Como el ejemplo quizás más representativo puede mencionarse *Business Cycles and Unemployment* (1923), de Wesley Mitchell.

tenido de las fluctuaciones económicas se advirtió cada vez más en los cambios sobrevenidos en el uso de recursos entre consumo, existencias e inversión; mientras que a los factores monetarios se les asignó un papel importante (aunque no exclusivo) en la producción o en la propagación de dichos cambios. La aspereza de las primeras controversias entre las diferentes escuelas tendía a desaparecer, y en el período que siguió inmediatamente a la gran depresión, que al principio había exacerbado el debate, se vio una actitud más tolerante y ecléctica como rasgo característico del pensamiento económico en esta materia.

No se serenó con la misma rapidez el debate metodológico que estalló en la cuarta década, debido, en parte también, sin duda, al estímulo de la depresión y el desempleo. Uno de sus aspectos fue el relativo a la economía de la "planeación". En términos puramente económicos, la discusión versó sobre el problema de la medida en que puede lograrse una distribución racional de los recursos sin emplear el mecanismo del precio; o, a la inversa, en qué medida y en qué forma sería necesario, y podría ser continuado, el uso del mecanismo del precio es una economía en que la mayoría de los recursos productivos son de propiedad colectiva. En su forma más pura, esta discusión tuvo su origen mucho antes de la primera Guerra Mundial, y su punto de partida teórico fue el concepto del valor natural sustentado por Wieser. El debate recibió un fuerte impulso como consecuencia de haberse revivido la atención prestada al problema de la intervención del estado, provocada ésta a su vez por las fluctuaciones económicas en los años de la entreguerra. Los experimentos autoritarios de planificación económica realizados en Rusia añadieron nuevo interés al problema. Por una parte, se hicieron algunos intentos para demostrar hasta qué punto podía fijarse desde arriba la norma del uso de los recursos de una comunidad, sin requerir una reglamentación completa no sólo de los factores materiales de la producción, sino también del trabajo humano. Por otra parte, este tipo de intervencionismo fue criticado sobre la base de que no era posible la "planificación parcial", y que inevitablemente implicaba una dirección cada vez más autoritaria, que llevaría al "estado servil". También se arguyó que aun cuando, *per impossibile,* la planificación no llevase a la servidumbre, tampoco garantizaría una distribución de los recursos tan racional y estable como la economía de mercado.[5]

[5] El tema suscitó una vasta bibliografía, más voluminosa y completa del lado adverso a la planificación que del favorable. La obra más comprensiva de la escuela antiintervencionista es la de L. Mises, *Die Gemeinwirtschaft* (1932). Para una apreciación equilibrada, por no decir escéptica, de las posibilidades

Visto retrospectivamente, el debate parece un tanto innecesario, por no decir impertinente. La principal fuente de información sobre las posibilidades y los límites de la acción de la autoridad pública iban a ser, de una parte, el nuevo trabajo teórico asociado con la escuela keynesiana, y de otra, la experiencia efectiva de la acción gubernamental en tiempo de guerra. Sin embargo, otro efecto quizá más importante de lo que fue en esencia una reconsideración del juicio económico acerca del *laisser faire,* fue la atención renovada que se suscitó en torno a los problemas del campo y el método de la economía en general. Al respecto, la manifestación más notable en el período que precedió inmediatamente a la segunda Guerra Mundial, fue la aparición de un nuevo y más intransigente formalismo económico. Esto, en parte, puede considerarse como una rebelión contra la aceptación implícita del intervencionismo de gran parte del trabajo contemporáneo en el campo de la teoría monetaria y del ciclo económico, reforzada por los evidentes fracasos de muchas políticas gubernamentales restrictivas y nacionalistas en la tercera y cuarta década del siglo. En parte fue consecuencia de los perfeccionamientos de la lógica de la economía producidos por el mayor uso de métodos matemáticos. En resumen, la doctrina equivalía a proclamar la neutralidad de la economía *vis-à-vis* de los fines últimos de la conducta humana. Esta actitud fue muy influida por la nueva *Wissenschaftslehre* basada en la filosofía neokantiana y desarrollada por pensadores como Heinrich Rickert y Max Weber. Su obra se dirigía a definir el material de la economía de una forma que reforzaba el carácter formal de los resultados teóricos. Quizá es natural que haya sido en la patria de Menger donde primero se comprendió la importancia de la nueva manifestación metodológica. Podemos considerar como el manifiesto de la misma el ensayo de Weber, "Die objektivität sozialwissenschaftlicher und socialpolitischer Erkenntnis" (1904), en el que se convierte en criterio para definir los campos de las ciencias, no "las relaciones materiales entre las cosas, sino la conexión intelectual entre los problemas".[6] Según Weber, la función de la ciencia social es proporcionar "conceptos y juicios que no son realidad empírica, ni representaciones de ella, pero que nos permiten ordenarla intelectualmente de una manera válida".[7] Esta actitud la presentó de la manera más clara al mundo de habla inglesa el profesor Lionel Robbins en *Essay on the Nature and*

de la planificación tal como las vieron algunos economistas en aquel tiempo, véase R. L. Hall, *The Economic System in a Socialist State* (1937).

[6] *Gesammelte Aufsätze zur Wissenschaftslehre* (1922), p. 166.

[7] *Ibid.,* p. 113.

Significance of Economic Science. La esencia de su pensamiento está expresada en estas palabras: "No hay duda del significado del concepto 'equilibrio', el elíquibrio es precisamente eso, equilibrio."[8]

No debe entenderse que esta frase quiere decir que quienes sustentan esas opiniones no tengan también algo que decir sobre los problemas particulares de la política pública. En realidad, el profesor Robbins, para mencionar a alguien, ha sido uno de los comentaristas más activos y agudos de muchas cuestiones prácticas. Pero, metodológicamente hablando, podría argüirse, esos comentarios sólo en parte pueden ser derivados de los teoremas de la economía (que, con datos suficientes, cuando más pueden demostrar las implicaciones de diferentes acciones). En parte se basan en muchos juicios prácticos de los cuales puede el economista estar particularmente bien informado, pero que formula esencialmente como ciudadano y no como economista. Podría afirmarse que tal actitud no está fundamentalmente en oposición con el elemento liberal contenido en la tradición de la economía. En los fisiócratas y en los precursores de los clásicos ingleses, los elementos políticos del razonamiento económico tienen un carácter manifiestamente metafísico. Pero ya en Adam Smith, y sobre todo en Ricardo, el carácter providencial del orden natural puede decirse que sólo recibía culto de labios para afuera. El acontecimiento que finalmente libra a la economía de sus antecedentes filosóficos podría decirse que es, por lo tanto, consistente con la tendencia a basar los preceptos relativos a la política pública en el utilitarismo, en su sentido estrictamente pragmático.[9]

No tuvo esto efectos duraderos: en Inglaterra y en los Estados Unidos, donde fue mayor la actividad teórica, la tradicional resistencia a ahondar demasiado profundamente en los aspectos más filosóficos parece haber hecho a los economistas titubear explícitamente en cuanto a aceptar el reto de las nuevas ideas. Además, las energías estaban consagradas a los muchos problemas prácticos inmediatos planteados por la depresión. Sin embargo, de un modo indirecto, el nuevo concepto del papel de la ciencia económica en el mundo real influyó por lo menos en una de las manifestaciones más importantes de la teoría económica pura: en la nueva formulación de la teoría del equilibrio.

[8] L. Robbins, *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science* (1935), p. 143 [*Naturaleza y significación de la ciencia económica,* trad. de Daniel Cosío Villegas, FCE, 2ª ed. (1951).]

[9] Véase la obra más reciente del profesor Robbins, a la cual ya nos hemos referido: *The Theory of Economic Policy in Classical Political Economy* (1952).

Esta notabilísima manifestación teórica específica que vamos a estudiar a continuación, no apareció hasta mediado el cuarto decenio. Como repercusión de la crisis y la depresión, hubo un marcado aumento de actividad en el frente teórico. Al principio apareció un interés por las ramas más recónditas del pensamiento económico, y se establecieron estrechas relaciones con la nueva discusión metodológica que ya hemos mencionado. Poco después se hicieron algunos refinamientos particularmente delicados en la teoría de la elección. Después, las ramas más manifiestamente realistas de la teoría, las que tratan de la competencia y la producción, empezaron a participar del renacimiento. Y aun posteriormente, el problema más grande de la economía política clásica —la determinación del nivel general de la actividad económica— volvió a ser situado una vez más en el centro de la discusión teórica. Realmente, en este punto empieza a colmarse otra vez el abismo entre la teoría y la práctica económica.

2. La teoría del equilibrio

En esencia, la médula de la economía moderna, la teoría de la elección del consumidor y la teoría del equilibrio del cambio y de la producción, se moldeó en la tercera década de este siglo en el mismo molde que antes de la primera Guerra Mundial. Hubo algunas diferencias de formulación, pero la tendencia general fue hacia la unificación. En Inglaterra persistieron hasta la cuarta década algunas huellas de la teoría del costo real y la desutilidad. Esto se debió, sin duda alguna, a la arrolladora influencia de Marshall, cuya obra no logró nunca romper definitivamente con sus antecedentes del siglo. XIX. Tanto en Marshall como en muchos de sus discípulos se encuentra también un gusto, desaprobado con frecuencia pero evidentemente inextirpable, por postulados éticos implícitos que dan a la teoría inglesa un característico sabor victoriano.

En los Estados Unidos, como ya hemos señalado, la interpretación no utilitaria del marginalismo había ganado la primacía más rápidamente; y si Wicksteed hubiera escrito en el Nuevo Mundo, y no en el Viejo, su *Commonsense,* no hubiera permanecido aislado y olvidado, para no resucitar sino en la cuarta década. También en Austria se abandonó el hedonismo, y bajo la influencia de Menger y Wieser (quizá la proximidad de Lausana actuó como factor favorable) llegaron a ser doctrinas aceptadas el con-

cepto ordinal de la utilidad y la relación mutua entre costo y valor, inherente al principio del costo de oportunidad.

La expresión matemática de las relaciones económicas, asociada primero a la escuela de Lausana, también se difundió más. Evidentemente, la purificación del concepto de utilidad, la doctrina del costo de oportunidad y la teoría de las participaciones en la producción, basada en la productividad marginal, son más apropiadas para el lenguaje neutral de las ecuaciones funcionales que las doctrinas de John Stuart Mill. Y aunque hasta la cuarta década no hubo un incremento en la producción de escritos de economía matemática, no puede dudarse que las formulaciones matemáticas de doctrinas ampliamente aceptadas fueron un factor importante para la difusión de cierto grado de eclecticismo y para la internacionalización de la teoría en las tres primeras décadas del siglo XX. Ese eclecticismo y esa desaparición de las barreras doctrinales nacionales están bien representadas en una de las mejores exposiciones de la teoría económica de ayer, *Lectures in Political Economy* (1901) de Knut Wicksell. Aunque publicado con anterioridad al período que ahora estudiamos, el primer volumen de esa obra fue, probablemente, la mejor síntesis y exposición de la economía de la utilidad marginal durante más de un cuarto de siglo. En ciertos respectos, sobre todo en la teoría de la productividad marginal, contiene muchas aportaciones originales; pero su cualidad más sobresaliente es la habilidad con que funde en una estructura única elementos de muchos divergentes (por ejemplo, Walras y Böhm-Bawerk) y la facilidad con que el autor combina los métodos literario y matemático de análisis y exposición.

El método matemático resultó único para producir los progresos y perfeccionamientos más decisivos. Los progresos no son, en modo alguno, lo más importante, y en cuanto a tiempo, son posteriores a otros cambios recientes que han afectado más profundamente la situación general de la teoría económica; pero representan el avance más coherente, desde el punto de vista lógico, a partir de la posición alcanzada por la segunda generación de marginalistas, y quizá sea conveniente, por lo tanto, presentarlos en primer lugar. Los refinamientos más minuciosos proceden directamente de la obra de Fisher, Edgeworth y Pareto; en un sentido especial, de Marshall, en la teoría de la conducta del consumidor; de Walras y Pareto en la teoría general del equilibrio. Claro está que no son éstos los únicos antecedentes. El concepto básico de sustitución, implícito en la teoría actual de la elección del consumidor, se encuentra esencialmente en la misma forma,

aunque expresado con palabras y no con curvas y ecuaciones, en los escritos de Wicksteed y Knight. En las últimas versiones de la teoría, es muy clara la influencia de Marshall.

Un primer intento de una nueva formulación basada en la técnica de Pareto se encuentra en un trabajo escrito en 1915 por un autor ruso, E. Slutsky.[10] La versión más conocida entre las posteriores ha sido principalmente obra de economistas ingleses. La expusieron por primera vez en un artículo J. R. Hicks y R. G. Allen,[11] y uno de estos autores, J. R. Hicks, la expuso más por extenso en su *Valor y capital* (1939)*. Las partes primera y segunda de esta obra se proponen hacer una exposición definitiva de la teoría del valor subjetivo y de la teoría del equilibrio general. También tiene la ventaja sobre el artículo de mostrar con más claridad los puntos de contacto entre la nueva formulación y las de Pareto, Marshall y Walras. Quizá convenga hacer aquí un resumen de ella como indicio de la dirección en que ha evolucionado la teoría de la utilidad marginal.

Dicho sucintamente, la nueva formulación se propone dos cosas: primera, demostrar las deficiencias de la versión antigua, en especial la de Marshall, y poner de manifiesto que el método de Pareto nos permite superar esas deficiencias; y segunda, desarrollar y completar el método paretiano de la curva de indiferencia. Afirma que en Marshall la teoría de la conducta del consumidor equivale a una ampliación relativamente sencilla de la segunda ley de Gossen. Un consumidor con determinados gustos y un ingreso monetario dado, cuando se encuentra ante precios formados en un mercado en régimen de competencia (precios que debe tomar como datos), procurará, si quiere maximizar la utilidad total, que "la unidad marginal de gasto en cada dirección proporcione el mismo incremento de utilidad".[12] Esto significa que, en equilibrio, las utilidades marginales serán proporcionales a los precios, conclusión que destacan no sólo Marshall, sino también Wicksteed, Wicksell, Knight y otros muchos. En realidad, se ha convertido en un teorema típico de libro de texto.

Hicks sostiene que la teoría de Marshall tenía el defecto de seguir confiando en los conceptos de utilidad y de utilidad decre-

[10] E. Slautsky, "Sulla Teoria del bilancio del cosummatore", *Giornale degli economisti,* 1915.

[11] J. R. Hicks y R. G.Allen. "A Reconsideración of the Theory of Value", *Economica,* 1934, pp. 52-76, 196-219.

* Fondo de Cultura Económica, México, 3* reimpresión, 1974.

[12] J. R. Hicks, *Valor y capital. Investigación sobre algunos principios fundamentales de teoría económica,* p. 4.

ciente; a pesar de la obra de Menger y de la frecuencia con que después de él se negó la posibilidad de medir la utilidad, la versión marshalliana todavía implicaba una determinada función de utilidad, es decir, una intensidad absoluta dada de deseo de una serie de bienes, volviendo así a reintroducir la mensurabilidad por la puerta trasera. En este punto —se dice— Pareto acude a salvar la situación. El procedimiento de las curvas de indiferencia ofrece la solución de proporcionar un determinado sistema de equilibrio con menos supuestos de los que parece implicar el punto de vista de la utilidad marginal. Si queremos representar gráficamente al modo marshalliano el principio de la utilidad decreciente de dos bienes, tendremos que trazar un diagrama tridimensional, señalando las cantidades de los dos bienes, bienes en dos dimensiones, y sus correspondientes utilidades en la tercera. Entonces puede señalarse una "superficie de utilidad" uniendo todos los puntos que representan las utilidades de diferentes series de cantidades de los dos bienes. La transición a las curvas de indiferencia, de Pareto, es, pues muy sencilla: es la transición de un modelo en relieve a un mapa. De este modo se elimina la utilidad, pues no quedamos únicamente con una serie de combinaciones de cantidades de dos bienes más preferidos, menos preferidos e indiferentes.

Se afirma que este cambio de lenguaje y de procedimiento expositivos implica un gran progreso metodológico, porque permite partir del supuesto de que un individuo prefiere una serie de bienes a otro, sin investigar en que medida lo prefiere. Si dicha afirmación se limitara a decir que el concepto de relatividad e inmensurabilidad de la utilidad —que Menger fue el primero en destacar— sólo logra precisión cuando se abandona el concepto de funciones de utilidad y los teoremas se formulan puramente en términos de las posiciones preferidas en el mapa de indiferencia, podríamos aceptarla. Pero apenas puede mantenerse la extravante sugestión de que ese cambio produce conceptos básicos nuevos, o que constituye "un cambio positivo en los fundamentos de la teoría".[13] Siempre ha sido parte aceptada del marginalismo moderno la noción de la relatividad del concepto de utilidad "mayor o menor", y no es fácil comprender cómo una formulación pueda producir un mejoramiento sustancial de otra cuando entran en juego las dificultades que surgen inevitablemente en el proceso de "cuantificación" de los deseos subjetivos.

Cuando se sustituye la terminología antigua por la nueva, se

[13] *Ibid.*, p. 15.

producen ciertas consecuencias expositivas interesantes. La utilidad marginal decreciente desaparece, junto con la utilidad como tal. En su lugar, tenemos la tasa marginal de sustitución. No es éste el lugar adecuado para definir estos términos nuevos ni los usos que se les dan. Pero casi todos los teoremas marshallianos encuentran ahora su duplicado o paralelo. Así, la proporcionalidad de las utilidades marginales con los precios se convierte en la tangencia de la línea del precio con la curva de indiferencia. En otras palabras, el teorema dice ahora que la tasa marginal de sustitución entre dos clases (que es expresada por la pendiente de la curva de indiferencia) ha de ser igual, en equilibrio, a la relación que guardan entre sí los precios. La utilidad marginal decreciente es reemplazada por la tasa marginal decreciente de sustitución o, en otras palabras, por la condición de que la curva de indiferencia tiene que ser convexa en su origen. Pero utilidad marginal decreciente y convexidad de la curva de indiferencia no son proposiciones idénticas, pues cabe concebir que, en el caso de ciertos bienes (competitivos o complementarios), la relación de las utilidades marginales pueda ser tal que contrarreste los efectos directos resultantes de aumentos o disminuciones de la cantidad, produciendo así, en ocasiones, una tasa marginal de sustitución creciente antes que decreciente, es decir, una curva cóncava. Por consiguiente, hay que determinar más condiciones, y esto lleva a los autores de la nueva técnica a un estudio muy complicado de la complementaridad.

Otra "traducción" interesante de la doctrina marshalliana se encuentra en la forma en que la ley de la demanda se deriva de la teoría de la elección. En Marshall, esta derivación requiere que se añada un supuesto sencillo: la constancia de la utilidad marginal del dinero. Dada esta condición, se sigue que la razón entre utilidad marginal y precio tiene que estar en relación inversa. Hicks procede a demostrar que este supuesto marshalliano equivale a ignorar los efectos de los cambios del ingreso sobre la demanda de cualquier mercancía en relación con los cambios de su precio. Mediante una separación y una unión subsiguiente extremadamente hábiles del análisis de los efectos del ingreso y del precio sobre la demanda de una mercancía (incluso en el caso en que dicha mercancía sea de calidad inferior en una pareja de sucedáneos), Hicks presenta una ley más flexible de la demanda del consumidor. Al mismo tiempo, demuestra que, para la mayor parte de los casos probables, Marshall tenía razón en pasar por alto los efectos de ingreso, en concentrarse en los efectos de sustitución de los cambios de precio, y en deducir su ley general de

la inclinación descendente de la curva de demanda. El estudio pasa a considerar el caso especial del vendedor y a demostrar la existencia de una asimetría entre la ley de la demanda y la de la oferta en el sentido de los casos "excepcionales", en que la curva se inclina en dirección opuesta a la postulada en el caso general, son más probables del lado de la oferta que del de la demanda.

Otro aspecto interesante de esta revisión de la economía estática (única parte de la importante obra de Hicks de que podemos tratar aquí) es el análisis del equilibrio del cambio. En general, se basa ampliamente en Walras, y repite la condición que sentó éste para poder determinar un sistema, a saber: que el número de ecuaciones fuera igual al número de incógnitas. Se ha señalado muchas veces la impropiedad matemática (y económica) de una condición tan sencilla,[14] pero no podemos estudiar aquí los supuestos simplificadores que, alegan los críticos, hay que adoptar para que pueda considerar válida la condición puesta por Walras para la determinación. Después de concluir que el teorema walrasiano es adecuado, Hicks pasa a demostrar que se le puede apartar a la terminología de la curva de indiferencia siempre que puedan trazarse curvas de indiferencia para los individuos interesados, independientemente de los precios. Hay que excluir, por consiguiente, los mercados especulativos, los ejemplos veblenianos de consumo conspicuo y los mercados de factores de la producción (en que la demanda ha de depender de los precios que se prevén para el producto). Para otros casos, entre los cuales es quizá el caso por excelencia aquel en que se cambian servicios personales, se dice que puede demostrarse un sistema determinado.

El profesor Hicks vuelve después al problema de la estabilidad de dicho equilibrio.[15] Introduce una serie de perfeccionamiento en las conocidas leyes de la oferta y la demanda, algunos de los cuales, como el uso especial de la nueva expresión "exceso de demanda" y el trazado de una curva de exceso de demanda, parecen totalmente insustanciales. Otros, particularmente aquellos en que se vuelve a recoger la anterior separación de los efectos de los cambios de precios sobre los ingresos y la *sustitución* y se com-

[14] Véase "Professor Hicks on Value and Capital", de O. Morgenstern, en *Journal of Political Economy* (1941), pp. 368-77, donde se hace referencia a J. von Neumann, "Über die eindeutige positive Lösbarkeit der neuen Produktionsgleichungen", *Ergebnisse eines mathematischen Kolloquiums* (1938 y 1935, respectivamente); véase también, A. Wald, "Über einige Gleichungssysteme der mathematischen Ökonomie", Zeitschrift für National-ökonomie (1936).

[15] J. R. Hicks, *op. cit.*, pp. 66-85. Como comparación, es curioso ver la formulación de Henderson en *Supply and demand.*

binan con el análisis de la distinta posición del comprador y del vendedor están destinados a hacer el análisis pertinente para un gran número de situaciones posibles y, por lo tanto, de aumentar su "realismo". La conclusión del estudio de las condiciones de estabilidad es, según palabras de Hicks, que la "existencia de sistemas estables de cambio múltiple es enteramente compatible con las leyes de la demanda", que las "condiciones de estabilidad son muy sencillas", y que "la inestabilidad sólo puede proceder de dos causas: efectos muy asimétricos del ingreso, y complementaridad extremada".

Sin embargo, esa conclusión tranquilizadora está rodeada de salvedades: se circunscribe a la parte estática de la teoría; excluye ciertos tipos de cambio; no se aplica, en este punto, a la producción; y, sobre todo, se basa en el supuesto de que existe competencia perfecta.

Es cierto que el camino intelectual por que se llega a las conclusiones es más suave que los anteriores. Toda la formulación es más elegante, y ha tomado su lugar en el cuerpo vigente de la teoría general del precio y del equilibrio. Es, pues, una nueva herramienta intelectual muy útil y, como otras recientes, está libre de las implicaciones que el "orden natural" tiene para la política pública y que padecían las versiones anteriores del marginalismo.

En la teoría de la producción, Hicks dedica unas treinta páginas de su libro a ampliar su análisis del sistema del equilibrio al problema de la producción. Queda excluida toda situación que no sea la de la competencia perfecta, y Hicks no encuentra dificultad en reemplazar al consumidor por un productor y la curva de indiferencia del consumidor por una curva de producción que (relaciona la cantidad de factor empleada y la cantidad producida). Después pasa a establecer las condiciones del equilibrio de la producción. De un modo análogo estudia las condiciones en que puede ser estable tal sistema de equilibrio, halla que no son difíciles de satisfacer y concluye: "Hemos dicho lo bastante para quedar convencidos de que un sistema perfectamente estable de equilibrio de la producción es una hipótesis razonable".[16]

Sin embargo, un pasaje muy interesante de esta sección trata, de pasada, de las dificultades que surgen cuando se abandona el supuesto de la competencia perfecta. Toda la cuestión es despachada en menos de dos páginas. No podemos reprochárselo al autor, que se ha atenido explícitamente al supuesto de la com-

[16] *Ibid.*, p. 117.

petencia perfecta. Pero es señal de la limitación de la economía estática el que hasta una reformulación tan minuciosa y refinada de ella permanezca intocada, por lo que indudablemente es una de las dos manifestaciones recientes más importantes de la teoría económica: la teoría del monopolio y de la competencia imperfecta. Puede servir de introducción útil a un breve resumen de esa manifestación el mostrar el modo como el profesor Hicks soslaya la dificultad que ha suscitado su referencia al problema de la competencia en relación con el equilibrio de la producción. Señala que las condiciones de equilibrio incluyen el postulado de que en el punto de equilibrio han de estar en alza tanto el costo marginal como el costo medio. Pero como en el punto en que el costo marginal está en el mínimo, el costo medio tiene que estar inevitablemente más alto que aquél, es posible que el costo marginal suba mientras el costo medio esté aún bajando. Si el precio es igual al costo marginal (lo cual es una condición de equilibrio), entonces, en ese grado, el precio estará por debajo del costo medio. En otras palabras, el productor venderá con pérdida, situación manifiestamente incompatible con el equilibrio. El dilema puede ser superado, desde luego, abandonando el supuesto de la competencia perfecta; porque en un monopolio el precio puede ser más alto que el costo marginal en un monto determinado por el grado de monopolio. Pero este paso, como advierte el profesor Hicks, tiene "consecuencias muy destructoras para la teoría económica", porque en una situación de monopolio las condiciones de la estabilidad, tan claramente establecidas, se hacen indeterminadas, y este "desastre que amenaza abarca la mayor parte de la teoría del equilibrio general".[17] La solución un tanto débil que el profesor Hicks decide adoptar, es suponer que el grado de monopolio es tan leve, que el postulado de la competencia perfecta no violenta mucho la realidad. Aunque admitiendo que esto quizá significa una grave limitación para los problemas a que puede aplicarse la técnica, Hicks expresa la duda de que de los problemas que así quedan excluidos "sea posible hacer un análisis útil de la mayor parte de [ellos] si empleamos los métodos de la teoría económica".[18]

Hay que comparar esa declaración con el hecho de que una de las tendencias más vigorosas en los escritos recientes sobre economía se ha basado, al menos por implicación, precisamente sobre la creencia opuesta. Probablemente la mayor parte de los

[17] *Ibid.*, pp. 93-94.
[18] *Ibid.*, p. 94.

escritos de teoría económica "pura" desde 1926 se ha ocupado de las reformulaciones teóricas que son necesarias una vez abandonado el supuesto de la competencia perfecta. El estudio de estos problemas tardó algo en iniciarse, se derivó casi por completo de Marshall, y fue consecuencia del hecho de que hubiera muchos cabos sueltos en el sistema marshalliano del equilibrio de la oferta y la demanda. Se halló que habían sido usados de una manera ambigua el análisis del tiempo hecho por Marshall, su concepto de la empresa representativa, el lugar que en teoría ocupan los costos creciente y decrecientes, y la doctrina de las economías externas. El intento de aclarar estos conceptos produjo copiosos escritos.

Estas manifestaciones recientes de la teoría del mercado y de la empresa individual son un buen ejemplo de la relación que hay entre la teoría y la práctica y el desarrollo de la teoría misma. No sería exacto concluir que los pensadores a quienes principalmente se debe en los años recientes el desarrollo de los nuevos teoremas han sido llevados directamente al estudio de las situaciones monopolísticas por el avance de los monopolios en el mundo real. Lo que precipitó la investigación no fueron la Standard Oil, la A. T. & T., la Imperial Chemical ni el aumento de artículos patentados. Sin embargo, fue la realidad lo que produjo insatisfacción con la doctrina marshalliana. Un hecho de experiencia claro y sencillo contradecía las conclusiones del análisis tradicional de la oferta y la demanda. En gran número de casos, la experiencia demostraba que no era la amenaza de los rendimientos decrecientes el verdadero obstáculo a la expansión de la producción por las empresas individuales. Por el contrario, el productor individual se encontraba muchas veces con que el costo medio disminuía todavía en el momento en que él detenía la expansión de su producción. La barrera era el mercado, es decir, la medida en que él podía dar salida a su producción sin bajar el precio ni incurrir en costos especiales. Son bien conocidos, desde luego, los obstáculos de esa naturaleza y han sido extensamente estudiados en la teoría del monopolio.

Esta indicación en el sentido de la teoría del monopolio fue acompañada por el redescubrimiento de la obra de Cournot, como consecuencia de la mayor atención prestada a la teoría matemática. Las posibilidades de una competencia a muerte mediante rendimientos individuales crecientes, que Marshall ya había visto y que tenía el apoyo poderoso de la historia real de amplios sectores de la organización económica moderna, también condujeron a un estudio renovado de las situaciones monopolísticas. Así pues, ambas tendencias se reforzaron mutuamente.

Hubo muchos precursores importantes del gran debate en torno a la herencia marshalliana. El primero en plantearse el problema de su plena pertinencia con los problemas del mundo real fue Sir John Clapham, quien, en un artículo de 1922, preguntó a los economistas si sus numerosas gavetas etiquetadas "Rendimientos decrecientes", "Rendimientos crecientes", y así sucesivamente, tenían algo dentro.[19] Pero la discusión no fue continua, y quedó aplazada hasta cuatro años más tarde, cuando recibió poderoso impulso con un artículo de Piero Sraffa que sigue siendo hoy por hoy la mejor exposición del problema, sobre todo desde el punto de vista de la historia de las doctrinas económicas.[20] Por lo tanto, lo mejor será hacer un breve resumen del razonamiento de Sraffa para ver el escenario en que tuvo lugar la controversia. Empieza este autor exponiendo el lugar que, históricamente, han ocupado las leyes de los rendimientos en la teoría del valor; no es pues, necesaria una recapitulación. Sabemos que en la teoría clásica la relación entre el costo de unidad y el volumen de la producción no mereció mucha atención. Los rendimientos decrecientes se estudiaron, sobre todo, en relación con la renta, y como afectaban al costo de todas las cosas, los clásicos, puesto su mayor interés en los precios relativos, los pasaron por alto. Los rendimientos crecientes fueron considerados como una parte de la doctrina de la división del trabajo. La modificación moderna y marshalliana de esa posición clásica consistió en generalizar las dos leyes y convertirlas en parte de la teoría del valor, donde proporcionaron la base de la teoría de la oferta. Los ingresos decrecientes, como es bien sabido, se generalizaron hasta abarcar todos los factores de oferta fija; y a los rendimientos crecientes se les hizo consistir, para ese objeto, en lo que Marshall llamó "economías externas". Esta última restricción era necesaria, pues se vio que las economías internas basadas en la escala de producción eran incompatibles con un equilibrio estable de la competencia.

Sraffa señala el carácter poco satisfactorio de leyes expresadas de esa forma. Tenemos aquí una analogía con la independencia de las curvas de indiferencia respecto de los precios, estipulada por Hicks. Porque en la teoría de la oferta y la demanda es esencial que las condiciones de cada una de ellas puedan exponerse independientemente unas de otras. Aplicando este criterio esencial a las leyes de los rendimientos, encontramos que esa formulación

[19] J. H. Clapman, "Of Empty Economic Boxes", *Economic Journal*, 1922.
[20] P. Sraffa, "The Laws of Returns under Competitive Conditions", *Economic Journal* (1926), pp. 535-50.

independiente de las condiciones de la producción y de la demanda sólo es posible en un número muy reducido de casos. Según Sraffa, se limita a aquellos en que la producción de una mercancía individual emplea toda la oferta de un factor escaso, y en los que hay economías internas a toda una industria, pero externas a la empresa individual dentro de esa industria. Así llegamos al mismo punto que presentaba un dilema a Hicks. Pero Sraffa propone que se le resuelve valientemente, abandonando el supuesto de la competencia y aplicando los bien probados métodos del análisis del monopolio. Éstos pueden aplicarse con precisión a una situación en que la empresa individual encuentra que el factor limitativo es el mercado, y no sus condiciones de producción.

Sraffa inicia con gran éxito la reformulación de la teoría del equilibrio del mercado; y sobre las bases por él sentadas, otros, principalmente E. Chamberlin y Joan Robinson, han levantado una estructura imponente de nueva teoría.[21] La iniciación de Sraffa se ha convertido ahora en una parte aceptada de la historia del pensamiento económico. Brevemente resumida, es como sigue. El punto de partida es la posición del vendedor individual. Ya había advertido Marshall que "cuando consideramos un productor individual, debemos emparejar su curva de oferta no con la curva general de demanda de su mercancía en un mercado extenso, sino con la curva particular de demanda de su propio mercado especial".[22] Ahora bien, esa "curva de demanda individual" —o más bien "curva de ventas", como se la ha llamado recientemente—[23] se inclina hacia abajo en los casos que estamos considerando; es decir, que el vendedor individual se ve obligado a reducir el precio si quiere vender más. Por otro lado, ha de incurrir en costos especiales de venta (publicidad, etc.) que pueden desplazar a la derecha toda su curva de ventas o reducir su inclinación.

Este último método supone romper en la práctica con una

[21] E. Chamberlin, *Teoría de la competencia monopólica*, trad. de C. Lara Beautell y V. L. Urquidi, México, FCE 1946), Joan Robinson, *The Economic of Imperfect Competition* (1933). Debe consultarse el extenso debate que tuvo lugar en *Econmoic Journal* de 1926 a 1933, en el que tomaron parte el profesor Pigou, G. F. Shove, Allyn Young y otros muchos. Específicamente deben mencionarse dos artículos más: J. Viner, "Cost Curves and Supply Curves", *Zeitschrift für Nationalökonomie* (1931), y J. Robinson, "Rising Supply Price" Economica (1941). Ambos deben ser leídos conjuntamente con el artículo de Sraffa. Estos dos artículos han sido reimpresos en *Readings in Price Theory* (1953).

[22] A. Marshall, *Principles of Economics* (Libro V, XII, 2).

[23] R., Triffin, *Monopolistic Compeittion and General Equilibrium Theory* (1940), p. 5, *n.* 3.

parte esencial del supuesto de la competencia perfecta, a saber: la indiferencia por parte de los compradores en cuanto al vendedor a quien compran. O, en otras palabras, implica la creación de la heterogeneidad entre los productos ofrecidos en venta por productores en competencia. Si esto puede demostrarse, el mercado único donde rige la competencia se subdivide en muchos mercados especiales para los productos de cada empresa, separados uno de otro por las murallas más o menos fuertes y más o menos estables de las preferencias especiales de los compradores. En esa situación, como señaló Sraffa, cada empresa tiene que tener en cuenta la demanda de dos clases de compradores: los que son marginales en su propio mercado especial, y los que son marginales en todos los mercados conexos en que rige la "competencia monopolística". Teóricamente, su política puede consistir en reducir el precio para quitarles compradores a los competidores, o en reforzar su posición monopolística manteniendo el espesor de la muralla aislante entre ella y las otras empresas por medio de un aumento continuo de los costos de venta.

El resultado final del análisis de Sraffa es demostrar que en muchos casos en que hay gran número de vendedores (y en los que, por lo tanto, uno pensaría normalmente que existe competencia), y en que hay economías internas pero no demasiado marcadas, se elegirá la segunda de las políticas señaladas. Pero esto significa que es posible un equilibrio determinado —monopolístico— a pesar de que existan condiciones que hagan impropio el aparato del análisis del equilibrio competitivo. No será necesariamente un equilibrio con un precio único, aunque éste puede ser el caso cuando las economías internas y los grados de preferencia del comprador son ligeros, y cuando las empresas individuales se encuentran en situación muy parecida. En tal caso, el precio resultante tenderá al nivel que obtendría con un monopolio único; y la competencia de las empresas individuales tendrá por objeto conseguir y mantener una parte tan grande como sea posible del mercado total.

Estas ideas han sido desarrolladas y refinadas muchas veces; lo que quizá es más significativo, el caso de la competencia perfecta ha sido, desde que Sraffa publicó su artículo, analizado cada vez más precisamente en los mismos términos que el del monopolio y el de la competencia imperfecta de que trataba la teoría de Sraffa. En la obra de Chamberlin, por ejemplo, encontramos una exposición muy ingeniosa de las leyes de la oferta y la demanda, incluyendo el teorema según el cual, en régimen de competencia, el precio de equilibrio iguala la oferta y la demanda en términos

nuevos de ingreso medio y marginal, los cuales, si hubieran estado antes en uso, indudablemente se habían reservado para la teoría del monopolio.

No podemos hablar aquí en detalle de estos refinamientos teóricos: ellos constituyen, más propiamente, el contenido de los libros de texto modernos. Pero hemos de mencionar uno o dos de los rasgos especiales del nuevo análisis. Por ejemplo, la teoría del equilibrio de la oferta y la demanda en régimen de competencia constituye, en la nueva versión, una solución interesante de las dificultades expositivas que preocuparon a Jevons y a Walras. Como hemos visto, el primero fue llevado a emplear el torpe expediente del "cuerpo comercial" y a aplicar erróneamente el concepto de la "ley de indiferencia"; el segundo empleó el procedimiento, más sutil pero todavía insatisfactorio, del *prix crié* y de los *tâtomements* o tanteos. En la teoría contemporánea, estas dificultades han sido superadas en gran parte. La ley de la oferta y la demanda se formula en términos que hacen mucho más clara la posición del comprador y del vendedor individual en un mercado de competencia. La formulación de Chamberlin, en especial, expone de una manera sencilla y clara lo que implica el supuesto de la competencia perfecta. Emplea el sencillo recurso de dos gráficas: una con curvas compuestas que representan la demanda y la oferta totales en el mercado; la otra es una ampliación, por decirlo así, de la parte infinitesimal del mercado total que ocupan el comprador y el vendedor singulares. Esto le permite usar proposiciones y términos geométricos para dar precisión a las condiciones de un mercado competitivo; la "curva de ventas" horizontal del individuo se convierte en expresión de las condiciones postuladas de equilibrio (ausencia de preferencias del comprador y ausencia de influencia individual sobre la cantidad total ofrecida) y de su consecuencia, a saber: la infinita elasticidad de la demanda del producto de un vendedor individual al precio corriente de mercado.

No es necesario examinar todas las reformulaciones que hacen posible este método. Puede desarrollarse con más precisión la finalidad de lograr un máximo de utilidades; y las curvas de costos individuales pueden tratarse del mismo modo que las curvas de ventas individuales, sus equivalentes en el lado de la demanda. La escala de la producción en condiciones competitivas de las fir-

[24] Véase, por ejemplo, E. A. G. Robinson, *The Structure of Competitive Industry* (1931). Escrito antes de que la nueva terminología fuera generalmente aceptada, este libro muestra, sin embargo, la influencia de la nueva tendencia y el refinamiento que representa respecto de la teoría marshalliana.

mas individuales pueden ser analizadas, como puede serlo la de toda una industria.[24] No es necesario decir que la misma técnica exactamente puede usarse para el monopolio o la competencia monopolística, ya que el impulso inicial para la reformulación de la teoría vino precisamente del campo del monopolio. Así en la teoría de Chamberlin como en la de Joan Robinson, el resultado final es una declaración de las condiciones del equilibrio del mercado en términos tan generales, que puede aplicarse a la competencia, al monopolio o a cualquier situación intermedia.

Se sigue una consecuencia importante, que era la más importante de las conclusiones que sugería Sraffa: como las condiciones del equilibrio son formuladas ahora en términos parecidos para todas las situaciones del mercado, es posible comparar los resultados (en términos de precio, producción y remuneración de los factores de la producción) a que conduce cada una de ellas. Este aspecto de la nueva teoría no se destaca mucho en la obra de Chamberlin, pero juega papel muy importante en la de Joan Robinson. Es natural que sea así, pues es a la escuela de Cambridge y a la tradición marshalliana adonde hay que acudir en lo que respecta a los elementos de importancia para la política práctica que pueden extraerse de la teoría económica académica contemporánea. Toda la teoría de Pigou, con su distinción entre producto neto marginal social es un puente entre Marshall y las conclusiones de la teoría de la competencia imperfecta. Repetimos que estaría fuera de lugar aquí una exposición detallada de esta parte de la teoría, pero vale la pena subrayar que los refinamientos últimos no han hecho sino apoyar las críticas de lo que podríamos llamar el "prejuicio de la distribución óptima de los recursos" de la teoría económica, implícitas en el artículo de Sraffa. Las tendencias a restringir la producción y a elevar el precio, inherentes al mercado monopolista y de competencia imperfecta, han sido manifiestas durante mucho tiempo al observador de los cambios estructurales de la industria moderna. Hoy en día tienen una expresión teórica.

Aun es tema de discusión la medida precisa en que pueden hacerse tales comparaciones, y todavía no está claro qué progreso representan las nuevas teorías, particularmente en relación con los preceptos políticos que puedan deducirse de ellas. Pero es significativo que ya se hayan desprendido algunas conclusiones políticas, que muestran un parentesco inconfundible con la tradición de reforma social del pensamiento económico inglés, cuyos representantes principales en el siglo XX son Marshall y, sobre todo

Pigou.[25] El aparato técnico de que se dispone hoy en día es mucho más refinado que el que lo precedió. Las ocasiones en que se pueden probar estas conclusiones se han presentado con mayor frecuencia durante la última década que con anterioridad: por ejemplo, los teoremas relativos a la extensión o la restricción del monopolio y la regulación y el control de diversidad de productos, han resultado útiles en tiempo de guerra, y después, para los gobiernos que se vieron ante la necesidad de restringir la oferta de bienes de consumo y de controlar la distribución de recursos escasos.

En lo que respecta a la política pública, todavía es un tanto oscura la dirección definitiva hacia la que tienden estos avances teóricos. Lo que, sin embargo, es cierto, es el cambio profundo que han producido dentro de los límites de la teoría misma. Este cambio tiene, indudablemente el carácter de un progreso, pues al ampliar la teoría la hace presentar un cuadro más exacto de la realidad. Consecuencia importante de esto es que el íncubo del orden natural, principalmente vulnerable hasta ahora a los argumentos heterodoxos, hoy puede ser exorcizado más fácilmente con medios proporcionados por la teoría ortodoxa misma. De este aspecto volveremos a hablar más adelante. Pero ya está claro que cuando Hicks hablaba del posible derrumbe de la mayor parte de la teoría económica, tenía razón por lo menos en lo que respecta a la tradición del *laisser faire* del antiguo análisis del mercado, pues hoy puede demostrarse que las tendencias espontáneas del mercado no llevan de ningún modo a la distribución óptima de los recursos escasos. Realmente, habría que ser muy atrevido para hablar hoy de la "soberanía del consumidor", en cualquier sentido del "orden natural", en presencia de una variedad artificial de productos en un mercado imperfectamente competitivo.

El renovado interés que despierta el análisis de las situaciones monopoloides, manifestado por primera vez por Cournot, ha conducido a resultados muy parecidos. Aquí la consecuencia ha sido no tanto socavar el prejuicio "óptimo" del marginalismo, como provocar dudas muy serias acerca de la capacidad del mercado para producir espontáneamente un equilibrio estable. Cournot pensaba que había una solución determinada para el problema del duopolio, es decir, el problema de los dos vendedores. Demostró que, después de sucesivas reacciones de la política del uno ante

[25] Los ejemplos más interesantes de la tendencia producida por estos nuevos desarrollos teóricos son, quizá, los que se encuentran en J. E. Meade, *An Introduction to Economic Analysis and Policy* (1936).

la del otro con relación a las cantidades individuales que habían de llevar al mercado, los dos vendedores llegarían a una situación de la cual ninguno de ellos tendría interés en apartarse. Pensadores posteriores han discutido esta solución en el caso tanto de duopolio como en el más general de oligopolio cuando hay bastante pocos vendedores para que resulte inaplicable el supuesto de la competencia. El debate ha retrocedido y adelantado, contribuyeron a él muchos economistas distinguidos, y parece que se han manifestado dos escuelas ideológicas: una que sostiene el resultado cournotiano de la determinación; y otra que sigue a Bertrand y Edgeworth, críticos de Cournot, en considerar como esencialmente indeterminado el caso del duopolio. La historia de este debate, aunque interesante, tiene un carácter demasiado especial para que lo reseñemos aquí.[26] Sin embargo, es posible señalar que la solución de la determinación requiere supuestos muy especiales o, por el contrario, que puedan imaginarse casos muy realistas en que lo más probable es una situación indeterminada. En primer lugar, muchas de las teorías del duopolio posteriores a Cournot que han dado determinados resultados, se han basado en el supuesto de la "asimetría" de las situaciones, intenciones y políticas de las dos partes contendientes. Tales supuestos, que un economista alemán llamó *wirtschaftsfriedlich*, no son soluciones satisfactorias desde el punto de vista de la teoría económica pura, porque las condiciones postuladas son restrictivas y no tienen, por lo tanto, ninguna prioridad sobre otros supuestos que pueden hacerse acerca de la conducta de los duopolistas. Es preciso excluir acuerdos claros entre los vendedores rivales de los posibles supuestos, porque transforman la situación inicial del duopolio (que es la que se está analizando) en una situación de monopolio con características subsidiarias especiales. La solución de la diferenciación del producto está en un plano distinto, y puede ser considerada como un postulado legítimo para conseguir determinado equilibrio del mercado en casos de duopolio y oligopolio. Pero aunque elimina los efectos desequilibradores de la situación pura de duopolio, revela las implicaciones socioeconómicas que encontramos en la teoría posmarshalliana de la competencia imperfecta.

Así, nos hallamos con que estas dos evoluciones paralelas de la teoría del mercado, han constituido en realidad un doble ataque contra dos tradiciones muy caras a la teoría económica. Ahora hay que adoptar supuestos especiales acerca del mundo real para que

[26] Se encontrará un breve e interesante resumen en H. von Stackelberg, *Marktform und Gleichgewicht* (1934).

una situación teórica del mercado produzca determinado equilibrio y pueda describirse como conducente a la mejor distribución posible de los recursos. En realidad, una parte importante de las situaciones hipotéticas del mercado –seguramente, la mayoría de las que tienen más semejanza con las circunstancias económicas del momento– no puede decirse, *a priori*, que inevitablemente produzca ambas cosas.

En lo esencial, esta tendencia de la evolución teórica llegó a su fin aproximadamente en la época en que estalló la segunda Guerra Mundial.[27] Desde entonces se han producido muchos refinamientos que, sin embargo, no han hecho cambiar de manera apreciable el efecto general sobre la médula de la teoría del equilibrio. No obstante, en este respecto un libro de texto actual presenta un aspecto muy distinto del libro más al día y más cuidado de por ejemplo, hace veinte años. Pero sobre esto volveremos después.

3. Keynes

Las páginas que siguen tratarán de una manifestación muy importante de la economía contemporánea, manifestación que está asociada en gran medida al nombre de una persona. Sin embargo, no debe considerarse esta sección de nuestro libro como un ensayo sobre Keynes. Sería muy interesante estudiar la evolución de sus ideas, que durante el cuarto de siglo después de su muerte han continuado siendo una fuerza poderosa en la teoría y la práctica económicas. En cierta medida, eso lo ha hecho R. F. Harrod en su *J. M. Keynes* (1951), que es la primera biografía extensa de éste. Pero este libro, sumamente interesante y de agradable lectura, no ha sido concebido primordialmente para servir los fines de la *Dogmengeschichte*. Estudios excelentes se encuentran también en S. Harris (ed.), *The New Economics: Keynes's Influence on Theory and. Public Policy* (1947), y en L. R. Klein, *The Keynesian Revolution* (1949). Estos dos últimos tratan principalmente del último y más grande de los logros alcanzados por Keynes; y todavía hay que dejar para los historiadores futuros valorar su obra en conjunto.[28]

[27] Un excelente resumen, que contiene mucho material para avances subsiguientes, es el de R. Triffin, *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (1940).

[28] Esto será más fácil cuando se publiquen sus obras completas, cuyo conjunto llegará a los 24 volúmenes: *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, editadas por E. Johnson (1971).

El siguiente brevísimo resumen de su vida y obra conducente a la *Teoría general*, no pretende anticiparse al juicio futuro relativo a su importancia intelectual. No es otra cosa que una breve introducción al profundo cambio en el modo de enfocar los grandes problemas económicos que inició la obra que acabamos de citar. El cambio, como veremos en el capítulo siguiente, es tan grande que ha abierto la puerta a la reintroducción de una nueva economía política que estudia, como la de los clásicos, los problemas de la economía en su conjunto, y no sólo los del consumidor individual.

John Maynard Keynes nació en 1883 y murió en 1946. Durante cuarenta de esos sesenta y tres años, es decir, desde que salió de la universidad hasta su muerte, se mantuvo en constante actividad como economista, en todas las formas que se le ofrecieron: como pensador, como escritor, como maestro, como funcionario público y como estadista. Con sólidos fundamentos en la economía marshalliana y una extensa preparación matemática, inclinado a la filosofía y dueño de los más amplios intereses literarios y artísticos, Keynes adquirió muy pronto un notable conocimiento del mundo de los negocios y de los asuntos públicos. Gracias a ese talento, así como a una personalidad extraordinariamente vigorosa y atractiva, ejerció una influencia en la teoría y la política económicas no igualadas desde Smith y Ricardo. En realidad, la conexión de Keynes en sus últimos años con los asuntos del estado fue tal, que le brindó una oportunidad única, de que no gozó ningún otro gran economista anterior a él, de hacer que sus ideas influyesen directamente en la formación y dirección de la política.

Aunque enraizadas en la versión marshalliana de la doctrina económica neoclásica, las teorías de Keynes mostraron casi desde el principio una tendencia fuertemente original, por no decir heterodoxa. Él mismo no se dio cuenta de la ruptura con su propia tradición sino al escribir su obra última y más importante. Mas, para el observador, la evolución de las ideas de Keynes, examinadas ahora retrospectivamente, es un proceso continuo de renovación y reformulación de las doctrinas establecidas y, al fin, de su transformación en algo completamente nuevo.

No es sorprendente que ni el autor ni el público comprendiesen toda la importancia de lo que estaba sucediendo. Desde *Economic Consequences of the Peace* (1919) hasta *A Treatise on Money* (1930), Keynes concedió casi siempre la mayor importancia a las cuestiones de política práctica. Es verdad que publicó muchos artículos teóricos en revistas especializadas, alternando li-

bros, folletos y artículos de carácter más popular, pero aun éstos trataban de temas originados en cuestiones sobre políticas: el problema de las reparaciones alemanas y de la transferencia, la vuelta de Inglaterra al patrón oro, la reforma monetaria inglesa. Hasta su *Treatise* no hay ni el menor indicio de que el autor fuera a consagrar todo su trabajo a formular un sistema teórico. Pero esa obra, no obstante los brillantes ensayos sobre temas particulares,[29] se convirtió en los prolegómenos de una obra teórica de gran alcance, y no la obra misma. La gran tarea de Keynes, el deducir la lección contenida en sus luchas con todos los problemás prácticos y producir una nueva estructura teórica, aún estaba por venir. No fue sino hasta la publicación de *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936)[30], que el autor no emprendió conscientemente y llevó a término triunfal dicha tarea. Para Keynes, por lo tanto, la redacción de esta obra representó "una lucha para escapar" de las viejas ideas, y lo mismo representó para sus lectores en aquel tiempo. Pero, vista retrospectivamente, la lucha fue continua y la *Teoría general* no fue sino su conclusión triunfal.

No es cosa sencilla resumir adecuadamente las aportaciones de Keynes a la economía anteriores a la *Teoría general.* Para nuestro objeto, bastará indicar brevemente las principales preocupaciones que encontraron plena expresión en esa obra. La primera obra de Keynes, que publicó a la edad de treinta años, fue *Indian Currency and Finance.* Aparte del análisis acertadísimo del asunto especial de que trata, es notable por una exposición clásica del patrón oro de cambio. Algunos escritores también dicen ver en dicha exposición (y en el libro en general) una predilección por la administración monetaria, que fue después tan característica de la actitud de Keynes en política económica. En el libro, sin embargo, no hay nada que se aparte de los puntos de vista marshallianos que entonces prevalecían.

Sus tres obras más importantes (dejando a un lado *Treatise on Probability,* 1921) tratan de los arreglos económicos que siguieron a la guerra y de los problemas monetarios del período posbélico. *The Economic Consequences of the Peace* (1919) y *A Revisión of the Treaty* (1921) le ganaron a Keynes —sobre todo el primero de estos libros— una reputación mundial como difusor de materias político-económicas y como escritor de una calidad

[29] Por cierto, vale la pena releer estos trabajos a la luz de las recientes polémicas monetarias internacionales. (Volveremos sobre esto más adelante.)

[30] J. M. Keynes, *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero,* trad. de E. Hornedo, México, FCE, 1974.

literaria excepcional en este campo. Para los estudiosos de las ideas económicas de Keynes, esos libros son importantes, ante todo, por la luz que arrojan sobre la actitud general del autor ante los problemas políticos y sociales. Demuestran claramente su racionalismo y su humanitarismo vigoroso, su profundo interés por la amistad y la paz internacionales que, no obstante su apasionada dedicación a los intereses de su propio país, conservó durante toda su vida; y, sobre todo, su fe indestructible en el poder de la razón para hallar solución a los problemas más difíciles, y en la virtud de la persuasión para lograr que esas soluciones tuvieran una aceptación general.

Pero fue el tercero de sus libros, el *Tract on Monetary Reform* (1923), el que más se acercó a una exposición sistemática de las opiniones del autor sobre los medios de la política económica. Para quienes deseen conocer los primeros indicios de las teorías que después aparecieron en *Teoría general, Tract* es la fuente más informativa. En él se encontrará, sobre todo, la demostración más clara posible del perseverante interés de Keynes por estabilizar el nivel de la actividad económica. Después, durante los años de depresión y desempleo, este interés encontró una expresión aún más notable en sus folletos semipolíticos sobre cómo evitar el desempleo. Esto lo condujo inevitablemente a revisar el programa del estado y a modificar, en consecuencia, la doctrina del *laissez-faire* (no a abandonarla, como podría sugerir el título de su conocido folleto *The End of Laissez Faire*, 1926). En toda su obra posterior están presentes el mismo objetivo, un nivel elevado y estable de la acitvidad económica; la misma estructura dentro de la cual hay que considerar los medios de las políticas ("las próximas manifestaciones de la evolución político-económica surgirán de nuevos experimentos encaminados a determinar las esferas apropiadas de la acción individual y de la acción gubernamental").

Aunque análogo en muchos aspectos a su primera obra y con mucho del contenido que tuvo después desarrollo en la *Teoría General, Treatise on Money* (1930), era lo bastante diferente, en concepción y ejecución, del resto de su obra para no encajar fácilmente en una apreciación del carácter continuado de la evolución intelectual de Keynes. Para el lector corriente era una obra demasiado técnica: erudita (aunque característicamente taraceada de conocimientos de pensadores no angloamericanos), con una terminología difícil y en gran parte nueva y entremezclada con lo que parecía una serie de monografías; para el estudioso, era una obra brillante y muy instructiva, pero de carácter sumamente especializado. El público general, pues, ignoró el libro. En cuanto

a los economistas, difícilmente pudieron mantenerse al tanto del diluvio de artículos especializados (y de controversia) que siguieron a la aparición del libro, cuando supieron (un año o más antes de su publicación) que una nueva exposición, más revolucionaria, de la teoría de Keynes iba a ser puesta a su disposición.

Las teorías que Keynes presentó por primera vez al mundo en su *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936), no estaban elaboradas con suficiente detalle para constituir por sí solas un nuevo *corpus* general de análisis económico cabal y completo; pero bastaron para cubrir el camino a nuevos avances de la teoría económica "pura", así como al estudio más fructífero de los problemas que trataban explícitamente, incluso, y sobre todo, los problemas de política. Hay que señalar que las teorías de Keynes se formaron en un campo de investigación, el estudio del ciclo económico, que por muchas décadas había estado separado del de la teoría económica general. Las doctrinas que Keynes expuso en *Teoría general* descienden directamente de otras anteriores que formuló mientras buscaba una explicación a los súbitos cambios del nivel de la actividad económica. Algunos pensadores han podido demostrar sin mucho esfuerzo que hay una línea clara de descendencia desde las primeras obras de Keynes, principalmente *Treatise on Money,* hasta la nueva obra. Pero la impresión que él mismo tuvo de haber cambiado de punto de vista, la compartieron rápidamente sus lectores, y muy pronto se advirtieron los términos más amplios de referencia presentes en *Teoría general.* Se comprendió que lo que ahora intentaba hacer Keynes era un nuevo examen de los determinantes del nivel general de la actividad económica.

Keynes mismo se daba perfecta cuenta de la novedad de su intento, y lo creía en fuerte contraste con lo que consideraba el principal objeto de los economistas clásicos. Definía la tradición clásica como comprensiva no sólo de Ricardo y de sus discípulos directos, sino también de los descendientes más lejanos de su escuela, incluso John Stuart Mill, Marshall y Pigou. Esta definición difiere de la que sirve de base al análisis de la decadencia del ricardismo que hemos hecho en estas páginas. Pero ahora podemos dejar a un lado este asunto. Lo que importa es la *differentia specifica* que Keynes descubre en la tradición clásica y que hace a ésta inaceptable para él.

La economía política clásica —alega Keynes— se ocupó de la distribución del producto social más que de su cuantía. En apoyo de esta afirmación, cita la famosa declaración hecha por Ricardo a Malthus, según la cual la economía política no es una investi-

gación de la naturaleza y causas de la riqueza, sino "de las leyes que determinan la división del producto de la industria entre las clases que concurren a su formación".[31] En otras palabras, el clasicismo trataba de explicar los determinantes de las participantes relativas en el ingreso nacional de los diversos factores de la producción, y no las fuerzas que determinan el nivel de dicho ingreso (que también puede llamarse nivel de ocupación o de actividad económica en general). El supuesto implícito del sistema clásico (que se hace explícito en la ley del mercado formulada por James Mill, Say y, en cierta medida, Ricardo) es que el sistema económico tiende espontáneamente a producir una ocupación plena de los recursos de que dispone.

La teoría de Keynes se basa en la negación de ese supuesto. Pero antes de examinar las consecuencias de esta negación, quizá sea oportuno recapitular brevemente la actitud clásica ante este problema; como hemos visto, los clásicos ignoraron virtualmente el problema de las crisis. Tampoco analizaron específicamente la posibilidad de que hubiera diferentes niveles de actividad económica con la misma cantidad de recursos. Hasta aquí, el juicio de Keynes sobre el clasicismo es indudablemente exacto; pero cuando los clásicos desarrollaron su teoría del valor y de la distribución para el que Keynes llama un caso especial, el de la ocupación plena, lo hicieron porque opinaban que su análisis del mecanismo del cambio y su teoría de la acumulación de capital habían demostrado ya que el sistema económico tendía invariablemente hacia la ocupación plena. Esta tendencia, implícita en la inevitable correspondencia entre la oferta y la demanda, está expresada más dogmáticamente en la ley de Say; pero esta ley no es sino la continuación de una larga línea de razonamiento, de la cual pueden encontrarse expresiones en los escritos mercantilistas y de los fisiócratas. En los escritos de muchos autores del siglo XVII y comienzos del XVIII se reconoce claramente que la demanda y la oferta se crean mutuamente, que el ingreso de *A*, al ser gastado, se convierte en ingreso de *B*, y así en una cadena sin fin. Esta interdependencia la expone Say en su forma más tautológica, hasta el punto de excluir por definición la sobreproducción. Aunque, como hemos visto, no es del todo justo nombrar a Ricardo al lado de James Mill y de Say como adversario intransigente de la posibilidad de la sobreproducción general, es cierto, sin embargo, que, aparte de las implicaciones inarmónicas de su teoría del desarrollo económico, y sus opiniones sobre la maquinaria, no hay nada

[31] Ricardo, David, *Obras y correspondencia*, VI, FCE, México, 1962.

en Ricardo que pueda considerarse un análisis de la economía de la ocupación incompleta.

Así pues, Keynes pisa terreno firme cuando se coloca enfrente de la tradición clásica al rechazar deliberadamente todo supuesto inicial acerca del nivel "normal" de ocupación. No es necesario discutir si esta oposición es o no tan nueva como han pretendido algunos discípulos de Keynes. El mismo Keynes reconoce muchos antecesores entre los mercantilistas y los subconsumistas, desde Malthus hasta la actualidad.[32] Sería interesante examinar la relación que hay entre las críticas del sistema clásico formuladas a principios del siglo XIX y el propio sistema de Keynes, y muy bien merecería un estudio especial. Sin embargo, importa señalar que hay analogías lo mismo que contrastes entre el método de Keynes y el de los clásicos. Como éstos, Keynes se ocupa de agregados: ingreso, consumo, ahorro, inversión, más bien que de la determinación de los precios individuales, que formaba la médula de la teoría económica de ayer. El estudio de los determinantes del nivel general de la actividad económica, aunque fragmentario y olvidado pronto entre los ortodoxos, fue la llamada más importante del clasicismo antes de que perdiese definitivamente su vigor. Lo que hemos visto acerca de la dirección que iban tomando las opiniones de Ricardo al fin de su vida, demuestra que la ley de Say sobre el mercado, igual que gran parte de la economía post-ricardiana, detuvo el impulso clásico, más bien que llevarlo más adelante (no obstante el renacimiento de interés por la ley de Say tras la aparición de la *Teoría general* de Keynes y algunos intentos ingeniosos para armonizarlas intelectualmente). Por consiguiente, puede aventurarse la opinión de que la actitud de Keynes representa, sobre todo, una vuelta a las preocupaciones de la economía política clásica y una desviación, en igual medida, de la concentración sobre las implicaciones de la elección individual, que durante tanto tiempo había sido característica distintiva de la parte central de la teoría económica moderna. El sistema keynesiano adquiere su mayor importancia por la modificación que hace de la metodología económica en general más que como mera aportación al estudio de las fluctuaciones económicas.

El breve esbozo que sigue no debe considerarse un resumen de todo lo que se encuentra en la *Teoría general* de Keynes. En primer lugar, en esta obra se plantean demasiados problemas que tienen sólo una importancia secundaria en relación con el tema

[32] Para una excelente comparación de Keynes con Malthus, véase L. Klein, *The Keynesian Revolution*, 1949.

principal; en segundo lugar, las ideas keynesianas se han refinado y desarrollado mucho desde que aparecieron por primera vez. En el capítulo siguiente daremos un breve resumen de esos desarrollos. Por consiguiente, lo que sigue es un destilado de la principal esencia de la nueva teoría. El punto de partida de la nueva actitud —por lo menos en su origen— es el concepto malthusiano de la demanda efectiva, resucitado y modificado por Keynes. Se define la demanda efectiva como "el ingreso global (o importe de ventas) que los empresarios esperan recibir, incluyendo los ingresos que hacen pasar a manos de otros factores de la producción por medio del volumen de ocupación que deciden conceder";[33] puede representarse por un punto en una curva de demanda agregada obtenida relacionando "varias cantidades hipotéticas de ocupación con los rendimientos que se espera obtener de su producto".[34] Puede establecerse un función de oferta similar relacionando el precio de oferta en conjunto de la producción obtenida empleando un número variable de hombres con este número.[35] El punto de intersección de las dos curvas nos da el valor de demanda que Keynes llama demanda efectiva. Es éste un punto de la mayor importancia, pues la expectativa de ganancias de los empresarios alcanzará en él su máximo. Por lo tanto, es el punto que revelará la cantidad de ocupación en estado de equilibrio.

De este modo, el volumen de ocupación se traduce en términos de demanda de mercancías, y la pregunta que puede formularse ahora es la siguiente: ¿qué determina ese volumen? Para contestarla, la teoría keynesiana instituye un sistema de relaciones funcionales que, aunque no del todo nuevo en lo que respecta a los elementos que comprende, pone a estos elementos en una relación muy original y hace de ésta un uso igualmente original. *Grosso modo,* el sistema es como sigue: ya hemos visto que, por la definición que da Keynes de la demanda efectiva, el determinante definitivo del volumen de ocupación es el grado en que el empresario juzga que tal ocupación es rentable. La demanda total, en términos de dinero, de mercancías y servicios determina la rentabilidad. Esta cantidad total de dinero que va al mercado dispuesto a ejercitar la demanda, no es otra cosa, sin embargo, que el ingreso total que se ha creado dentro de la economía. Como pagos e ingresos son la misma cosa, el gasto nacional (es decir, la demanda nominal total) es igual al ingreso nacional. Así pues,

[33] J. M. Keynes, *op. cit.,* p. 57.
[34] *Ibid.,* p. 57.
[35] *Ibid.* p. 33.

hemos avanzado un paso y relacionado la ocupación con el ingreso nacional.

Después de haber descubierto que la ocupación depende de la cuantía del ingreso nacional, estamos en situación de emprender la segunda parte del análisis y hacernos, respecto del ingreso, las siguientes preguntas: ¿qué determina su nivel, y cuáles son sus características? En este punto, Keynes, revelando algunos vestigios de influencia de la tradición ortodoxa, pone en juego una ley psicológica que explica la conducta de las personas en relación con los cambios que experimentan sus ingresos. En primer lugar, hemos de rectificar un poco nuestra afirmación anterior de que el ingreso y el gasto son iguales. En cierto sentido, es bastante cierto que lo que gasta un hombre lo recibe otro, y viceversa. Pero tenemos que recordar que el ingreso se gasta de diferentes maneras, y una de sus principales divisiones tiene lugar entre el gasto de consumo corriente y el ahorro. ¿Podemos decir algo acerca de esta división del gasto de la corriente total de ingreso? Keynes responde afirmativamente. Dice que hay una ley definida respecto de los cambios, consecuente con los cambios de la cuantía del ingreso, en las proporciones en que el ingreso se divide entre las dos formas de gasto.

Para exponer esta ley se introduce la expresión "propensión a consumir". Es una frase que expresa la relación entre ingreso total y consumo agregado. Keynes deja a un lado los cambios en las inclinaciones personales de la gente (resultantes de causas individuales y sociales), porque probablemente no cambiarán a corto plazo excepto en "circunstancias anormales o revolucionarias"; y decide también ignorar, por su escasa importancia, ciertos factores objetivos que puede decirse que influyen en la propensión al consumo. De este modo, le queda la doctrina de que la propensión a consumir puede considerarse como una función bastante estable del ingreso conjunto. ¿Cuál es, pues, la naturaleza de esa función? La respuesta de Keynes viene a ser ésta: la gente no gasta todo su ingreso en el consumo diario, salvo la más pobre, y aunque aumente su consumo al aumentar su ingreso, lo hace en menor proporción que aumenta éste. Así pues, un ingreso mayor significa un consumo relativamente menor, y viceversa. Esta ley es válida cuando pensamos en cambios a corto plazo del nivel de ingreso, así como cuando comparamos dos niveles absolutos de ingreso. La "propensión marginal a consumir" (expresión que Keynes usa indiferentemente con dos significados técnicamente distintos) revela cómo se dividirá un aumento del ingreso entre consumo diario o corriente y ahorro.

De la ley psicológica fundamental de Keynes sobre la propensión a consumir, se deriva una consecuencia muy importante. Puesto que el ingreso total tiene que ser igual al gasto total y el consumo diario no absorbe todo el ingreso en ninguna comunidad medianamente adelantada y rica, el consumo total tiene que ser igual al gasto en consumo diario más algún otro gasto. Éste es, naturalmente, el que llamamos inversión. Así pues, tenemos la relación simple de que el ingreso es igual al consumo más la inversión o, en símbolos que hoy son comúnmente aceptados:

$$Y = C + I$$

Ahora podemos expresar esta misma relación de manera que, en realidad, es idéntica a la anterior, pero que tiene más sentido desde el punto de vista de nuestra finalidad. Hemos visto que el volumen de ocupación está determinado por el nivel del ingreso. Podemos decir, por consiguiente, que el volumen de ocupación está determinado conjuntamente por el nivel de consumo y el nivel de inversión. Lo que a primera vista parece un mero cambio terminológico que expresa los mismos conceptos, ha llegado a considerarse como la formulación sumamente reveladora de una relación vital del mundo real. Según palabras de Keynes, la propensión marginal a consumir ahora "nos dice cómo se dividirá el siguiente incremento de la producción entre consumo e inversión".[36]

Lo interesante de esta formulación es que nos permite hacer algunas afirmaciones muy importantes acerca de las relaciones funcionales de la ocupación, el consumo y la inversión, dada una cierta propensión marginal al consumo, y que asimismo nos permite atacar de nuevo el problema del nivel de equilibrio de la ocupación; nos muestra que es necesario cierto nivel de inversión para conservar determinados niveles de ingreso y de consumo. Si, partiendo de un nivel dado de ingreso, consumo e inversión, suponemos que la inversión desaparece, es evidente que disminuiría el gasto total y que el ingreso (y, por lo tanto, la ocupación) no podría ser mantenido en el nivel anterior. También disminuiría el consumo, aunque no con tanta rapidez como el ingreso mismo. Pero esto llevaría a un nuevo descenso del consumo, y el movimiento descendente continuaría hasta que el ingreso y el consumo descendiesen a aquel nivel bajo en que se igualaran; es decir, en que todo el ingreso se hubiera consumido. Podría consi-

[36] *Ibid.*, p. 108.

derarse este nivel bajo de ingreso y ocupación como un nivel de equilibrio, porque no hay ninguna razón económica intrínseca para que cambie. De hacerse la salvedad de que esto es así porque en esta etapa del análisis no hemos encontrado factores que indiquen el proceso por el cual el ingreso pudiera subir de nuevo espontáneamente. El análisis también es incompleto en otros respectos; pero en breve veremos algunas de las complicaciones que hay que añadirle. Sin embargo, por el momento podemos recapitular que, dada la propensión marginal a consumir, hemos encontrado una relación importante entre la ocupación, el consumo y la inversión.

Ahora podemos generalizar el nivel de equilibrio del ingreso y del consumo que descubrimos cuando llegamos a la posición de inversión cero, porque como las tres partidas que forman nuestra ecuación se condicionan mutuamente, y como suponemos un factor constante de relación (la propensión marginal a consumir) entre dos de ellas —a saber, el ingreso y el consumo—, tiene que haber un nivel de equilibrio del ingreso para cada nivel posible de inversión. Cada nivel de ingreso tiene su correspondiente nivel de consumo. Si el nivel de consumo y el nivel existente de inversión no suman el total de ingreso, este nivel de ingreso no puede ser conservado. Tendrá que subir o bajar (subiendo o bajando menos el consumo) hasta que otra vez quede restablecida la igualdad $Y = C + I$. De este modo obtenemos una serie de valores del ingreso, el consumo y la inversión de tal naturaleza que pueden mantenerse mutuamente el uno al otro; éstos son valores de equilibrio.

Hasta aquí el sistema de Keynes no ha hecho más que establecer un sistema de relaciones completamente cerrado, circular, sin que, en esta fase, haya una indicación manifiesta en cuanto a la variable de la ecuación que debe considerarse la variable independiente; es decir, qué elemento del sistema podría elegirse para fines de política. Sin embargo, ya podemos discernir una consecuencia importante de estas doctrinas: al abordar el problema de la ocupación conjunta o total en la forma en que lo hace, evita adscribirse a ninguna preconcepción relativa al nivel a que "normalmente" tenderá la ocupación. Realmente, la principal conclusión inicial es mostrar la posibilidad teórica de diferentes niveles de ingreso (y de ocupación) que pueden ser todos ellos niveles de equilibrio. Falta ahora por completar este esbozo en tres etapas, la primera de las cuales es introducir cierto número de otros determinantes del nivel del ingreso, del consumo y de la inversión. En segundo lugar, será necesario ver cómo analiza Keynes el fun-

cionamiento combinado de todos los determinantes que producen diferentes niveles de ingreso y ocupación, y en particular cómo explica la existencia de períodos prolongados de sub-ocupación. Por último, tendremos que examinar las conclusiones sobre políticas que desprende, tanto en lo que respecta a técnicas económicas, como a política en el sentido sociofilosófico más amplio. El siguiente resumen se concentrará sobre la principal estructura del sistema.

Hasta ahora sólo hemos encontrado uno de los determinantes decisivos del sistema de Keynes: el factor psicológico que llamó propensión a consumir. Hay otros dos que representan un papel vital: "la actitud psicológica respecto a la liquidez y la expectativa psicológica de rendimiento futuro de los bienes de capital".[37] El segundo de éstos se relaciona con uno de los determinantes del volumen de inversión. Cuando un hombre invierte —dice Keynes—, "adquiere derecho a una serie de rendimientos probables, que espera obtener de la venta" de la producción del capital que ha invertido "por todo el tiempo que dure".[38] Keynes llama "eficiencia marginal del capital" a las relaciones entre el rendimiento futuro que hemos mencionado de una unidad más de aquel tipo de capital y el costo de producir dicha unidad. Podemos concebir diferentes eficiencias marginales para diferentes tipos de capital, y "la mayor de estas eficiencias marginales puede, por tanto, considerarse como la eficiencia marginal del capital en general".[39] Keynes advierte, además, que el aumento de la inversión tenderá a reducir la eficiencia marginal del capital, tanto porque descenderá el rendimiento futuro, como porque subirá el costo de producir más capital de ése. Por consiguiente, es posible llegar a una tabla de eficiencia marginal del capital (o tabla de demanda de inversión) relacionando las tasas de inversión con las eficiencias marginales de capital correspondientes que esas mismas tasas fijarán.

Sin entrar en un examen más bien complicado, podemos establecer un paralelo aproximado entre la tabla de eficiencia marginal del capital, de Keynes, con la tasa de utilidades del sistema clásico, porque en gran parte está destinada a representar el mismo papel. Y es evidente que la tabla de la eficiencia marginal del capital es uno de los determinantes de la inversión, porque influye en el deseo de invertir.

¿Qué otros factores influyen en la inversión? De nuevo habre-

[37] *Ibid.*, p. 218.
[38] *Ibid.* p. 125.
[39] *Ibid.*

mos de prescindir de muchos aspectos del análisis keynesiano y de los refinamientos a que ha sido sometido, para limitarnos a los puntos más importantes. El principal de éstos se refiere a la actitud de la gente respecto de la tenencia de dinero en efectivo. El análisis que Keynes hace de este punto proporciona indicios importantes de sus ideas sobre políticas y de su oposición a ciertas teorías económicas tradicionales, así como un vínculo con las teorías de las fluctuaciones económicas con que el mismo Keynes ha estado asociado. Según la teoría nueva, el dinero es esencialmente *"un eslabón entre el presente y el futuro".*[40] Desde este punto de vista, su propiedad sobresaliente en nuestro sistema económico está en que es un "bien cuya prima de liquidez esté siempre por encima de sus costos de almacenamiento",[41] o, en otras palabras, que lleva consigo una prima de liquidez relativamente alta.

No necesitamos estudiar en este lugar el problema de por qué existe la preferencia por la liquidez, aunque Keynes dedica una parte de su análisis a los factores que crean en la gente el incentivo para conservar una parte de su activo en forma líquida. Pero esta parte de su doctrina no es del todo nueva, ya que el problema de la demanda de dinero como "portador de valor" es normal en toda teoría monetaria. Lo importante es el uso al cual este concepto —con su nombre nuevo de preferencia por la liquidez— está destinado en la teoría de la ocupación. En el sistema de Keynes es promovido a una posición central en la teoría del interés. Keynes se opone a las dos doctrinas dominantes sobre la materia que, siguiendo su costumbre general y un tanto desorientadora, llama clásicas. La que puede llamarse doctrina marginalista a largo plazo sostiene que el tipo de interés es determinado por la preferencia de tiempo, es decir, por la preferencia de la gente por los bienes presentes sobre los futuros. Keynes rechaza esta opinión, así como la relativa al plazo corto, a saber: que el tipo de interés, como cualquier otro precio, se fija en el nivel en que la demanda de capital es igual a la oferta de fondos prestables. En su opinión, el interés es esencialmente un fenómeno monetario. No es una recompensa por la "espera", sino una recompensa por no atesorar, es decir, por privarse de liquidez. Por lo tanto —alega Keynes—, no podemos saber cuál será el tipo de interés a menos que introduzcamos en el probelma datos acerca de la cantidad de dinero y del estado de la preferencia por la liquidez.

Podemos ampliar algo este punto e introducir otra noción keyne-

[40] *Ibid.*, p. 261.
[41] *Ibid.*, p. 213.

siana del siguiente modo: según la opinión tradicional, el tipo de interés iguala lo que Keynes llama tabla de demanda de inversión y la oferta de ahorros; en suma, iguala la inversión y el ahorro. Ahora bien, en el sistema de Keynes la inversión y el ahorro son siempre necesariamente iguales. El ahorro puede definirse como el ingreso menos el consumo:

$$A = Y - C.$$

Ya hemos visto que $Y = C + I$. Por consiguiente, $I = A$, inversión igual a ahorro. Este argumento ha sido motivo de muchas discusiones. Se le ha atacado basándose en que difícilmente puede servir para algo establecer una relación por definición. Sin embargo, en los años recientes se ha trabajado mucho sobre este punto, llegando a una aceptación bastante amplia de la doctrina keynesiana, aunque en una forma modificada. El llamado "análisis de tiempo" (*period analyisis*), extensamente asociado al nombre de Robertson, que establece una distinción entre ingreso en un período y gasto en el siguiente (que a su vez se convierte en ingreso en el período siguiente), se ha usado en la explicación parcial del problema de los ahorros y la inversión. De manera análoga, la distinción introducida por algunos autores suecos entre inversión proyectada e inversión realizada (*ex ante y ex post*) puede también traerse a colación. No trataremos aquí más de esta materia; pero el punto importante es comprender la interdependencia en el sistema keynesiano de inversión y ahorro mediante el ingreso, interdependencia que hace imposible considerarlos determinantes del tipo de interés. O, para decirlo de otra manera, Keynes critica a la teoría tradicional de suponer que el ingreso permanece estable cuando cambia una de las dos tablas, que relaciona la inversión o el ingreso de tipo de interés. Pero tal supuesto —dice— carece de fundamento, pues significaría que no podría suponerse que ninguna de las dos tablas pudiera cambiar con independencia de la otra. Un cambio en cualquiera de ellas significa, por lo general, un cambio en el ingreso. Por analogía con el argumento de Sraffa sobre las curvas de oferta y las leyes de rendimiento, podemos afirmar que el análisis tradicional se derrumba. Sin embargo, si (según Keynes) introducimos nuevos datos que determinen entre ellos el tipo de interés, entonces estaremos en situación de saber cómo cambiará una curva en respuesta a un cambio ocurrido en la otra. Estos datos adicionales son la preferencia por la liquidez y la cantidad de dinero.

Hay en este análisis muchos puntos que pueden ser criticados,

y de hecho lo han sido. En particular, se ha dicho que el tipo de interés, aunque se defina como el precio pagado por la liquidez, no es independiente del nivel de ingreso; y puesto que el nivel de ingreso está determinado por la inversión y el ahorro, el tipo de interés no puede ser considerado independiente de estas dos variables. Lo interesante, sin embargo, es que la importancia concedida por Keynes a los determinantes monetarios del tipo de interés es una parte indispensable del conjunto de su sistema sin el cual ni su explicación de las depresiones ni los medios que sugiere para remediarlas se tendrían en pie. Veamos ahora estos dos aspectos.

En primer lugar, ya podemos resumir la "teoría general" de la ocupación. Hemos visto que son *teóricamente posibles diferentes* niveles de equilibrio. Podemos reformular la determinación de esos niveles del modo siguiente: hacemos el supuesto (razonable) de que el consumo es menos del uno por ciento del ingreso en nuestra economía actual. El establecimiento y conservación de cualquier nivel particular de ocupación exige que sea rentable para el empresario ofrecer aquella cantidad de la misma. Eso, a su vez, significa que "debe existir cierto volumen de inversión que baste para absorber el excedente que arroja la producción total sobre lo que la comunidad decide consumir cuando la ocupación ingreso se encuentra a dicho nivel".[42] Como hemos visto, si esto no es así, la cantidad de ingreso (es decir, de gastos o entradas de los empresarios) disminuirá, y se reducirá la rentabilidad del volumen originario de ocupación. De este modo volvemos al punto según el cual, dada la propensión a consumir, el nivel de inversión determinará cuál ha de ser el volumen de equilibrio. Por el momento no existe ninguna prueba en el análisis de que ese nivel de inversión será tal que produzca la ocupación plena como su nivel de equilibrio correspondiente. Únicamente un nivel determinado de inversión producirá eso, y hay que demostrar ahora cómo dicho nivel puede lograrse y cuáles son las probabilidades de que ello se consiga por la acción automática del sistema económico. El nivel de inversión lo determinan dos cosas: la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés. A menos de que éstos guarden entre sí una relación tal que cree exactamente el volumen "justo" de inversión, el equilibrio se alcanzará en un punto inferior a la ocupación plena. Puede añadirse que no es posible una ocupación superior a la plena, porque implicaría alzas de precio inflacionarias con las subsiguientes reducciones de in-

[42] *Ibid.*, p. 35.

greso real de la comunidad. Este punto no está del todo desarrollado en la propia obra de Keynes y, sin embargo, es extremadamente importante, tanto teóricamente como en muchas coyunturas de las circunstancias reales. Volveremos sobre él más adelante.

Al llegar a este punto, pasa Keynes a examinar el comportamiento de la relación existente entre la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés. Una situación particularmente reveladora se halla en el momento en que, después de un período de depresión más o menos prolongado, la inversión empieza a revivir de nuevo. En el transcurso de la depresión, se ha descuidado la renovación del equipo de capital, y ahora se ha llegado a un punto en que los negocios, ayudados quizá por algún factor extraño, empiezan de nuevo a adoptar una opinión más optimista del rendimiento futuro de las inversiones ordinarias. La eficiencia marginal del capital aumenta; pero llevar la inversión más allá de cierto punto (quizá una vez más con ayuda de algún factor extraño) hará que baje la eficiencia marginal del capital. Así pues, en el sistema de Keynes parece inherente a la naturaleza misma del concepto una variación constante del nivel de inversión, producida por la siempre fluctuante eficiencia marginal del capital (la tasa de utilidades). Y, lo que es aún más importante, Keynes cree que hay una tendencia a largo plazo a que disminuya la eficiencia marginal del capital.

La amplitud de las fluctuaciones en el volumen de ocupación que resultan de las fluctuaciones de la inversión, dependerá de lo que Keynes llama el multiplicador, concepto que desarrolló por primera vez R. F. Kahn.[43] El multiplicador es sencillamente un término que designa de un modo levemente distinto la relación expresada en la propensión a consumir. La propensión marginal a consumir es la razón entre un aumento del consumo y un aumento del ingreso: algebraicamente $\Delta C/\Delta Y$. Como un aumento del ingreso tiene que ser igual a un aumento del consumo *más* un aumento de la inversión ($\Delta Y = \Delta C + \Delta I$), se sigue que con una determinada propensión a consumir todo aumento de la inversión será seguido por un aumento determinado en el ingreso. El factor por el cual será aumentado el ingreso se llama multiplicador. Si lo representamos con el símbolo *k*, podemos escribir $\Delta Y = k\Delta I$; y como $\Delta I = \Delta Y - \Delta C$, podemos escribir $k = \dfrac{\Delta Y}{\Delta Y - C}$, o $1 \div (1 - \Delta C/\Delta Y)$. En otras palabras, el mul-

[43] R. F. Kahn, "The Relation of Home Investment to Unemployment", *Economic Journal*, junio de 1931.

tiplicador es igual de uno *menos* la propensión marginal a consumir. Así, por ejemplo, si se consumen dos tercios del ingreso, el multiplicador será tres; es decir, que todo aumento de la inversión, conducirá a un aumento triple del ingreso (o de la ocupación).

Además de estas fluctuaciones de la ocupación (que siguen a los cambios de la inversión y cuya amplitud la determina el factor psicológico de los hábitos de consumo) hay, según Keynes, una tendencia a largo plazo en la eficiencia marginal del capital. Una comunidad rica "tendrá que descubrir oportunidades de inversión mucho más amplias para que la propensión a ahorrar de sus miembros más opulentos sea compatible con la ocupación de los más pobres". Pero en una comunidad rica, "debido a que su acumulación de capital es ya grande, las oportunidades para nuevas inversiones son menos atractivas".[44] Así hallamos que en el recurso del progreso económico no sólo se debilita la propensión marginal a consumir (disminuye el multiplicador), sino que disminuye el incentivo para invertir, o la eficiencia marginal del capital. Hay, pues, una presión constante hacia abajo sobre la inversión, así como una disminución continua del grado en que la inversión nueva es capaz de crear ocupación.

Pero hasta ahora sólo hemos examinado uno de los factores que influyen sobre el nivel de inversión. Como sabemos, el tipo de interés es otro determinante. Tiene que ser evidente que un movimiento descendente de suficiente intensidad en el tipo de interés en una época de depresión y como tendencia a largo plazo, puede contrapesar los efectos desfavorables causados sobre la inversión por la decreciente eficiencia marginal de capital. En opinión de Keynes, las consideraciones teóricas, así como la observación del comportamiento pasado de los tipos de interés, revelan que el tipo de interés no descenderá lo bastante de prisa o lo bastante bajo para mantener el nivel de inversión que puede proporcionar ocupación plena. La razón de esta opinión nace de la definición que da Keynes del interés como fenómeno monetario: el tipo de interés es determinado primordialmente por la cantidad de dinero y por la preferencia por la liquidez, y las condiciones que influyen en esos dos factores puede demostrarse que son desfavorables al descenso del tipo de interés en la medida necesaria para conseguir una tasa de inversión de "ocupación plena". La inversión tenderá a ser impulsada hasta el punto en que la eficiencia marginal del capital y el tipo de interés son iguales.

[44] J. M. Keynes, *op. cit.*, p. 38.

La tendencia a largo plazo sería el aumento de la inversión y la disminución de la eficiencia marginal del capital. Pero la "glutinosidad" del tipo de interés frustra esa tendencia y restringe la inversión. Por lo tanto, no sólo es teóricamente posible que el equilibrio se consiga sin ocupación plena, sino que la nivelación de los numerosos factores que entran en juego es tan delicada, que el logro automático de la ocupación plena debe considerarse como lo menos probable.

Lo que antecede es un resumen extremadamente breve e inevitablemente incompleto de una teoría muy complicada. Este resumen ha omitido, entre otras muchas cosas, toda mención de las complicaciones internacionales del sistema de Keynes y de sus doctrinas respecto a la relación de los salarios nominales y reales con la ocupación.[45] Desarrollos posteriores de esas ideas han tenido por objeto aclarar ciertas oscuridades de formulación, o enlazar la nueva teoría con alguna de las doctrinas anteriores relativas a las fluctuaciones económicas. Parte de ese trabajo ha tenido por consecuencia la eliminación de controversias sobre puntos que ahora se consideran de poca importancia o resolubles por una formulación más general (tal como el problema de la igualdad de los ahorros y la inversión). Otros refinamientos han explorado problemas que todavía siguen siendo peculiares de la teoría de las fluctuaciones cíclicas. Entre ellos podemos mencionar la cuestión del "punto superior de inflexión", las causas que pueden provocar una recuperación espontánea cuando se está en la sima de una depresión cíclica, y la relación entre el multiplicador y el "principio de aceleración" que relaciona los cambios del consumo con los cambios de la inversión.

Ahora nos referiremos a algunos de estos desarrollos post-keynesianos.

[45] Más adelante haremos referencia a ellas.

XI. MACROECONOMÍA Y DIRECCIÓN ECONÓMICA

1. De la guerra a la paz

En el capítulo precedente nos hemos referido a la influencia inicial de las doctrinas keynesianas. Su primera expansión, aparecida bajo las convulsiones de la guerra, inició el florecimiento que las convertiría en una teoría general del proceso económico. Hubo tres elementos que contribuyeron a que este resultado se diera en los últimos veinticinco años. En primer lugar, hemos vilsto que el impulso inicial que llevó a Keynes a poner en tela de juicio el punto de vista, explícito o implícito en el cuerpo tradicional de la economía, de que había una tendencia inherente en la economía hacia un equilibrio de pleno empleo, le vino de la observación de la realidad de la depresión (y más tarde de las necesidades de una economía de guerra) y por su propia participación considerable en la formulación de la política económica. Sin embargo, para Keynes no eran suficientes los documentos de teóricos de la economía y estadistas sobre cómo acabar con el desempleo o cómo financiar la guerra. Aunque el primer objetivo fue el encontrar medios para elevar el nivel de la actividad económica, reabsorber material y recursos humanos no empleados y más tarde asignarlos de la manera más eficiente a los propósitos de la guerra, también hubo la necesidad de derivar estos medios de una fuente intelectualmente aceptable. Este principio pasó rápidamente a formar parte de otro más general: el de reformular los principios fundamentales de la teoría económica de manera más consistente con los hechos observados. Una vez que esta semilla había sido sembrada, las fuerzas inherentes al análisis intelectual se hicieron presentes; esto es, los conceptos enunciados primeramente en la *Teoría general* se convirtieron en la materia prima de los análisis de la nueva generación de teóricos. Se continuó examinando y desarrollando, tanto en amplitud como en profundidad, cada concepto y en el proceso la teoría se convirtió inevitablemente aún más en un diseño para explicar los mecanismos económicos en general. Más adelante estudiaremos algunos de los desarrollos teóricos importantes que, puede decirse, han tenido su origen en el análisis original keynesiano.

Otro factor que debe ser mencionado por haber influido en el

mismo sentido fue el creciente interés gubernamental en el sistema económico, particularmente en cuanto a su función tanto en la estabilidad del nivel del empleo como en la producción total de bienes y servicios a través del tiempo. Hay aquí una semejanza clara con el período posterior a las guerras napoleónicas. En aquella época se dio un estímulo al análisis de la situación económica y a las necesidades del gobierno (se hiciera énfasis en la estabilidad de la moneda y del sistema bancario o en el mantenimiento del empleo total) que trajo el completo florecimiento del sistema ricardiano. El proceso no puede ser comparado en cuanto a claridad con lo que puede tener lugar en las ciencias físicas, donde una necesidad especial llevaría a una investigación específica. Sin embargo, también en economía, no importa qué tan indirectamente, los requerimientos de las políticas, por ejemplo, en cuanto a las medidas anticíclicas, de bienestar (cada vez más interrelacionadas con el problema del mantenimiento del pleno empleo) o a la administración financiera nacional o internacional (relacionada de la misma manera) traen como consecuencia que el analista en el campo de la doctrina pura esté recibiendo constantemente nuevos impulsos para mayor elaboración y análisis. Más adelante examinaremos algunos de los desarrollos más importantes en este campo debidos a los especialistas de la primera generación posterior a Keynes.

Hay, sin embargo, una corriente que contribuyó a la revolución keynesiana que debe ser vista porque fue diseñada para proporcionar un elemento esencialmente empírico que faltaba; porque fue, en cuanto a la época, más definitivamente contemporánea al surgimiento inicial del keynesiano y también porque se ha integrado mucho más íntimamente que nunca antes al cuerpo general del análisis económico, al punto de dar nacimiento a una nueva subdivisión de la ciencia, la *econometría*. Pasaremos a referirnos a esta nueva contribución de la estadística.

2. La contribución de la estadística

Hasta este momento no hemos tenido oportunidad de hablar suficientemente del desarrollo de la estadística en sus aplicaciones a los fenómenos económicos o sobre la relación de los progresos de los estudios estadísticos en el desarrollo del pensamiento económico. Puede ser tentador relacionar los esfuerzos precursores de Petty en la estadística demográfica, con *homme moyen* de Quételet y los informes oficiales ingleses del siglo XIX, por ejem-

plo, con la aparición de nuevas tendencias en la teoría económica pura. Sin embargo, sería difícil, aún trazando afinidades cercanas e ingeniosas, que pudiera quedar establecida alguna relación. En particular, mucho del trabajo estadístico que precedió a la segunda Guerra Mundial se llevó a cabo en virtual independencia de la economía aunque, en ocasiones, practicantes individuales hayan trabajado en ambos campos. Esto no quiere decir que la necesidad de un vínculo no hubiese sido notada (lo que hizo, por ejemplo, Jevons) o que no hubieran sido encontrados ejemplos en un campo que enriquecieran al otro. Los puntos de vista de los mercantilistas sobre los mecanismos de comercio exterior se basaron en buena parte en sus rudimentarios intentos por recolectar estadísticas de comercio exterior. Los preceptos de sus políticas, a su vez, surgieron nuevas direcciones para la actividad estadística. Ya en la época de Petty las teorizaciones sobre economía estaban muy influidas por la información de las finanzas públicas. Durante todo el siglo XIX la elaboración de estadísticas sobre, por ejemplo, ingresos y horas trabajadas o, más adelante, sobre aspectos monetarios fue sin duda alguna estimulada en parte por la búsqueda de pruebas cuantitativas de enunciados teóricos. Mucho del material importante de Senior y Marshall fue resultado de la experiencia de éstos en varias Comisiones de Investigación y otros encargos públicos. A su vez, ellos utilizaron su conocimiento teórico para enfrentarse a los problemas que se les presentaban.

Con todo, estos ejemplos permanecen aislados. El reconocimiento de Jevons en cuanto a la necesidad de un vínculo sistemático entre las dos ramas de investigación no tuvo resultados más allá de su aceptación formal en los libros de texto sobre métodos" más tolerantes. Con el surgimiento de la escuela institucionalista en los Estados Unidos se da, en cierta forma, un intento de mayor firmeza por establecer ese vínculo. Es de reconocerse el gran ímpetu que los primeros partidarios de esta escuela dieron al trabajo cuantitativo,[1] mucho del cual fue pu-

[1] Como buen ejemplo de un trabajo innovador notable en esta categoría puede mencionarse la elaboración de un Índice de Producción. Véase Walter W. Stewart, "Index of Production", *American Economic Review* (1921). Otros ejemplos de trabajos precursores en el campo de la estadística son: E. E. Day, "Measurement of Variations in the National Real Income", *Journal of the American Statistical Association* (1921), y los estudios de J. H. Williams sobre la balanza de pagos de los Estados Unidos que permitieron un nuevo enfoque sobre el tema y que comenzaron con "The balance of international payments of the United States for the year 1920", *Review of Economic Statistics* (1921).

ramente estadístico, en el sentido de que era acompañado única-de las realidades del sistema económico enriquecería, en último término, el pensamiento al proporcionar pruebas para confirmar viejas hipótesis o al sugerir nuevas. Sin embargo, hubo un campo en el que se dio un intento más consciente por realizar nuevos descubrimientos estadísticos que ayudarán a la evolución de la teoría: se trata del ciclo comercial en el cual Wesley Mitchell[2] es la figura sobresaliente. Bajo la influencia de Veblen no sólo hizo contribuciones considerables a este campo particular sino que también, durante muchos años, principalmente a través de su dirección del National Bureau of Economic Research, estimuló en un grado sin precedentes un nuevo tipo de trabajo basado en los hechos en todas las ramas de la economía. Es materia de debate definir hasta qué punto Mitchell y otros que trabajaron en una línea similar realmente tuvieron éxito en su búsqueda por alcanzar una síntesis entre sus propuestas deductivas y empíricas. Pero aun haciendo una generosa interpretación de la suma de las innovaciones teóricas que contiene su obra,[3] al menos es cierto que todavía fue necesario un considerable proceso de "destilación" antes de que su obra cuantitativa pudiera ser llevada a alcanzar mayores generalizaciones.

Es significativo, sin embargo, el que los problemas surgidos del curso general del desarrollo de la economía (al menos en el corto plazo) hayan desembocado inicialmente en un deliberado esfuerzo por combinar el trabajo estadístico y teórico. Desde sus primeras fases estos esfuerzos tuvieron a todas luces éxito y produjeron, al cabo de varios años, indicios de una síntesis de gran importancia.

Aun así, otro elemento significativo tuvo participación en esta síntesis: el desarrollo del análisis del "ingreso nacional". El concepto de ingreso nacional o "dividendo nacional", aunque bajo diferentes nombres y con significados un tanto distintos, no era una novedad en la historia del pensamiento económico como tampoco lo eran las exposiciones relativas a los cambios en su distribución o a los factores que provocan fluctuaciones en el total. A partir del proceso de circulación de los fisiócratas, del fondo

[2] Su primer volumen importante es *Business Cycles* (1913). Otros tres que deben recordarse son: W. C. Mitchell, *Business Cycles: The Problem and its Setting* (1927); W. L. Thorp, *Business Annals* (1920); y A. F. Burns y W. C. Mitchell, *Measuring Business Cycles* (1946).

[3] Para una interpretación un tanto entusiasta véase M. Friedman, "Wesley Mitchell as a Theorist", *Journal of Political Economy* (1950). Por otra parte, éste es el lugar adecuado para recordar la contribución altamente estimulante de Wesley Mitchell a la historia de la economía: *Types of Economic Theory* (compilación de J. Dorfman, 1969).

anual de Adam Smith y de las acciones relativas de los factores de producción de Ricardo, el estudio del ingreso nacional ha estado de hecho al lado de las investigaciones centrales de la economía como tal. Lo nuevo, sin embargo, es la aplicación de técnicas matemáticas e información estadística a estos conceptos básicos, la transformación de los conceptos mismos para hacerlos más apropiados a la realidad de una situación económica cambiante y compleja y, finalmente, la aplicación tanto de la técnica estadística como de los dispositivos teóricos a los problemas de las políticas.

Diseminados en diversos estudios previos se encuentran claros indicios de preocupación por el problema específico implícito en esta síntesis. Irving Fisher se impuso abiertamente en *Nature of Capital and Income* (1906) la tarea de desarrollar conceptos adaptables a la contabilidad económica.[4] También en el núcleo del análisis del sistema marshalliano se trata el dividendo nacional y las causas que provocan cambios en él. Esto es todavía más obvio en *Economics of Welfare* (1920) de Pigou donde se examinan políticas particulares casi exclusivamente en relación a sus efectos sobre, primero, la distribución y, segundo, el volumen total del dividendo nacional.

Fue, sin embargo, por el lado de los estudios fácticos específicos por donde llegó el mayor ímpetu. Los precursores actuaban en un principio movidos por el deseo de perfeccionar el material estadístico existente relativo a los cambios en los ingresos totales de todos los individuos de un país y a su distribución entre las distintas clases que reciben ingresos. Estos estudios fueron de la mano con intentos por obtener series de datos más precisas y completas sobre tiempos de producción y de gastos, dado que era claro desde un principio que, expresadas en términos monetarios, proporcionarían medidas alternativas y equivalentes para las mismas magnitudes.

Los trabajos iniciales en este campo se dieron en Inglaterra. El primer intento de obtener una apreciación amplia apareció en 1920 en la obra de Bowley, *The Division of the Product of Industry* que se refiere al año 1911. Una versión más elaborada, de Bowley y Stamp, apareció en 1927 bajo el título *The National Income in 1924.* Años después (en 1932) Colin Clark publicó un estudio que fue más allá de los intentos previos al presentar en forma relacionada el material de un cierto número de años (*The National Income 1924-1931*). A este período corresponde

[4] En una obra reciente, *A Review of Economic Doctrines 1870-1929* (1953), p. 274, T. W. Hutchinson acertadamente ha llamado la atención acerca del esfuerzo precursor de Fisher al respecto.

el primer estudio comprensivo del gasto nacional, "Spending the National Income" de A. E. Feavearyear, que apareció en *Economic Journal* (1931)[5] y que vino a ser una tardía continuación del trabajo exploratorio de Engel, el estadístico alemán del siglo XIX. Para entonces ya se había mejorado mucho otras series estadísticas que fueron de gran ayuda para el trabajo sobre el ingreso nacional. Una buena parte de lo que en los estudios anteriores había tenido que ser basado en estimaciones bastante vagas pudo ser obtenido de precisas series de tiempo. En relación a este mismo punto podemos mencionar: *British Census of Production*, publicado por primera vez en 1924, *American Production Index*, obra ya mencionada, y el material estadístico, cada vez más preciso y vasto, que sobre ingresos, precios y horas trabajadas apareció tanto en Gran Bretaña como en los Estados Unidos.

A partir de la década de los treinta el tema de los estudios del ingreso nacional, en sus aspectos cuantitativos y conceptual, fue vigorosamente promovido en los Estados Unidos, país en el que se dieron las contribuciones de mayor importancia durante algunos años.[6] Fue el National Bureau of Economic Research el que, de nueva cuenta, se puso a la cabeza.[7] Aunque este movimiento derivó en un principio de lo que puede ser denominado como curiosidad objetiva pura y de un deseo de mejorar las técnicas estadísticas, es evidente que el principio de la gran depresión tuvo un efecto estimulante considerable. Frente a los cambios de utilidades, precios, empleo, ahorro, inversión y todas las otras variables económicas nacionales, todos ellos sin precedente en cuanto a rapidez y magnitud, los mecanismos para recolectar información y disponerla de manera significativa para la observación "clínica" fueron mejorados grandemente. Las varias agencias establecidas bajo el programa del *New Deal*, la Agricultural Adjustment Administration, la National Recovery Administration, el programa de seguro social y los diversos programas de ayuda, se dieron cuenta de que el éxito de su funcionamiento dependía de un conocimiento mucho mayor de ciertas áreas de la economía, lo que era posible gracias al material y a las técnicas esta-

[5] Al que siguió "National Expenditure 1932", *Economic Journal* (1937).

[6] Sin embargo, no debe dejarse en el olvido la aportación canadiense. En 1919 apareció "National Wealth and Income of Canada", de R. H. Coats, en *Monetary Times*, 3 de enero de 1919. A partir de 1931 la Oficina de Estadísticas del Territorio Canadiense, a la que se deben muchos estudios en otros campos, ha elaborado estadísticas del ingreso nacional.

[7] W. I. King, *The National Income and its Purchasing Power* (1930). Debe mencionarse también una obra anterior del mismo autor: *Wealth and Income of the People of the United States* (1915).

dísticas existentes. Posteriormente se dio un considerable impulso a la actividad estadísticas al ser ésta fomentada con decisión o directamente promovida por el gobierno. La sorprendente cooperación y coordinación de actividades que se dio entre ésta, las universidades, varios institutos de investigación y diversas fundaciones y agencias comerciales interesados no sólo fue de gran utilidad en el momento particular sino que ha permanecido como un rasgo distintivo del panorama económico norteamericano.

Los años de la depresión estimularon grandemente la acumulación y el uso sistemático de estadísticas como parte central de las políticas económicas. El gobierno necesitaba información sobre los ingresos totales para poder tomar decisiones, en primer lugar en el campo tradicional de la política fiscal. Esto era esencial para poder juzgar los efectos de los diferentes cursos de acción en el campo de la tributación y del gasto gubernamental. Por lo tanto, se dio un nuevo ímpetu al trabajo relativo a los problemas centrales del análisis del ingreso nacional y a la organización de mecanismos gubernamentales adecuados para asegurar su continuidad. En Gran Bretaña hubo avances paralelos a los de los Estados Unidos. En 1930 se estableció un Economic Advisory Council cuyas labores incluían un "continuo estudio de las manifestaciones del comercio y la industria y del uso de los recursos nacionales e imperiales, de los efectos de la legislación y de la política fiscal en el interior y en el exterior y todos los aspectos de la economía nacional, imperial o internacional que influyan en la prosperidad del país. No es el momento ahora de juzgar el grado de eficacia de este nuevo instrumento;[8] lo importante es la manera amplia y mutuamente relacionada en que los diversos factores que determinan el estado de la economía están expresados aquí, y el reconocimiento explícito dado al registro y a la ordenación significativa de hechos en la formulación de la políticas.

La recuperación de la crisis no debilitó el impulso que se había dado. Sin embargo, la importancia que se había concedido al gasto del consumidor, con sus efectos sobre los precios, las utilidades y la ocupación, se puso ahora en las inversiones de los negocios, tanto en capital fijo como en existencias. Fueron estos datos esenciales para tomar decisiones correctas, no solo en política fiscal, sino también en el control de la moneda y del crédito, cuyas misiones cambiaron, naturalmente, una vez que comenzó la recuperación.

[8] Para una estimación remitimos al lector a la Stamp Memorial Lecture de Sir E. Bridges, *Treasury Control* (1950), pp. 13-15.

En 1939 ya se habían hecho progresos considerables en todas estas direcciones. La guerra puso a prueba el mecanismo estadístico existente y proporcionó un estímulo poderosísimo para mejorarlo. En los aspectos de la política económica nacional directamente relacionados con el esfuerzo de guerra, se registraron avances de gran importancia en la actividad estadística, entre los que se contaron cálculos de abastecimientos y necesidades futuros (alimentos, materias primas, municiones) y previsiones relativas a mano de obra y producción; en todo esto se perfeccionó notablemente la técnica de confeccionar "presupuestos". Más importantes para el tema principal de esta exposición son las mejoras que tuvieron lugar en el centro: la exactitud y rapidez con que se hacían y presentaban a los responsables de las decisiones de política estimaciones de los conjuntos del sistema económico, es decir, de estadísticas del ingreso nacional. Inglaterra se puso a la cabeza, una vez más. En 1941 se creó en la Oficina del Gabinete una Oficina Central de Estadística que tuvo por misión, aparte de conseguir un grado de coordinación más alto que hasta entonces de las actividades estadísticas de los diferentes departamentos del gobierno, elaborar las estadísticas centrales del ingreso y la producción nacionales sin las cuales se reconocía que no podía llevarse adelante con éxito una guerra en que estaban comprometidos todos los recursos de la nación. No sólo es un tributo a la firmeza de juicio de aquellas personas a quienes se debió esta decisión, sino también un síntoma del reconocimiento dado a la importancia de este tipo de análisis para la política económica el hecho de que en los días de mayor peligro material haya sido vigorosamente impulsado un trabajo de carácter a primera vista tan académico. Desde 1941 el gobierno inglés ha publicado estimaciones anuales del ingreso y del gasto nacionales, que cada vez muestran mayor amplitud, exactitud y seguridad. En los Estados Unidos se efectuó un movimiento análogo: en el Departamento de Comercio se creó una National Income Unit, y cada mes de julio aparece *Survey of Current Business* (publicación del Departamento de Comercio) que publica los datos del año precedente.

También en otros países se advierte un movimiento similar, aunque en general un tanto retrasado. En la Europa Occidental y en varios países de la Comunidad Británica, el movimiento se remonta ya al tercer y cuarto decenio del siglo, y en muchos de ellos la guerra le dio un impulso especial; pero, sin embargo, en pocos es tan voluminoso el material disponible, tan refinada la técnica y tan perfecta la organización como en Gran Bretaña y los Estados Unidos. No obstante, en estos últimos años se han hecho

intentos de gran alcance y con sorprendente éxito para mejorar las cosas a este respecto en países donde el movimiento ha sido lento, y para aumentar la comparabilidad internacional de las estadísticas del ingreso nacional.[9]

El gran progreso de la técnica estadística que acabamos de esbozar también llevó a importantes perfeccionamientos en los conceptos usados y en la estructura teórica dentro de la cual se acomoda el material cuantitativo. Es principalmente al economista norteamericano Kuznets a quien debemos indagaciones en que la investigación estadística va de la mano con grandes progresos en el aparato teórico. En un breve artículo escrito en 1933 formuló con gran claridad definiciones y clasificaciones posibles de las diversas partidas que entran en las cuentas nacionales. Además, la discusión de las denominaciones iba estrechamente asociada a proposiciones fundamentales sobre teoría económica relativas a salarios, utilidades, capital e interés.[10] En un trabajo posterior nos provee de una gran riqueza de material histórico.[11]

Poco antes de la guerra empezó a dejarse sentir la influencia del análisis keynesiano de la relación entre ingreso, consumo, ahorro e inversión. Los estadísticos dirigieron entonces sus investigaciones a descubrir series temporales para los conjuntos que pudieran acomodarse al sistema keynesiano y procurar así pruebas cuantitativas adecuadas. La guerra aceleró este proceso.

En Inglaterra, en los demás países de la Comunidad y en los Estados Unidos, la pregunta a que había que contestar se refería a la cuantía del esfuerzo de guerra que podría ser sufragado. Al mismo tiempo, el problema era asegurar que las corrientes financieras fueran adecuadas al balance del uso de recursos, es decir,

[9] Más adelante se hará referencia al progreso de la cooperativa económica internacional desde la guerra y a sus efectos sobre el pensamiento y la política económicos. Mucho del trabajo innovador fue realizado por la Liga de las Naciones. En años recientes las Naciones Unidas y sus agencias especializadas han contribuido considerablemente a extender y perfeccionar las estadísticas económicas. En especial debe ser mencionado el trabajo de la Organización para la Cooperación Económica Europea y de su Unidad de Investigación de Cómputos Nacionales por su influencia en el mejoramiento de las estadísticas y en el análisis del ingreso nacional. Entre las muchas publicaciones de este organismo que tratan el punto o que tienen alguna relación con él podemos mencionar: *A Simplified System of National Accounts* (1951) y *A Standardized System of National Accounts* (1952).

[10] S. Kuznets, "National Income", *Encyclopaedia of the Social Sciences* (1933), vol. XI. Este artículo sigue siendo indispensable hoy.

[11] S. Kuznets, *National Income and its Composition 1919-1938* (1941). El logro innovador de este autor, recientemente honrado con el premio nobel, puede ser apreciado en su totalidad hoy bajo la perspectiva de tres décadas de trabajo intelectual.

asegurar que no hubiera brecha inflacionaria. En Inglaterra, la obra de la precitada Central Statistical Office se consagró deliberadamente a esa tarea, y de ella resultaron valiosos progresos técnicos. Aparecieron denominaciones nuevas: ingreso nacional bruto y neto (dependientes del tratamiento dado a la autorización para la depreciación y la amortización); ingreso nacional a precios de mercado o a costo de factor (dependiendo de que se tomen en general como base los precios pagados por los consumidores, es decir, incluyendo los impuestos indirectos y los "pagos transferidos"); producción nacional bruta y neta (incluyendo la producción no sólo del sector privado de la economía, sino también la del gobierno), etc.

Subsisten, indudablemente, muchas oscuridades y desacuerdos.[12] La expresión en términos monetarios de las diversas magnitudes implicadas, suscita muchos problemas agudos en el campo de los números índices. La comparación de las estimaciones de países diferentes agrava este problema al introducir la cuestión de los tipos de cambio como representativos, o no, del verdadero poder adquisitivo o de las paridades de la balanza de pagos. Además, el tratamiento de las balanzas extranjeras en las cuentas es todavía asunto discutido, principalmente en lo relativo al modo como han de tenerse en cuenta los cambios en las condiciones del comercio. Sin embargo, ya es muy amplio el acuerdo sobre las técnicas generales que deben emplearse en este campo y, sobre todo, hay unanimidad virtual en cuanto a los fines a que se destinan esas estadísticas. Esos fines, tomados de una publicación oficial, están muy bien expresados en los siguientes términos: suministrar "una medida de las mercancías y servicios de que la nación puede disponer o que aumentan su riqueza"; suministrar "una serie de 'cuentas sociales'... registrando toda 'corriente' importante de dinero desde su origen en una cuenta hasta su destino en otra", "o...de gastos entre diferentes grupos de mercancías", y analizar "movimientos en cifras de gastos en mercancías y servicios entre cambios en cantidad y cambios en precio".[13]

[12] Para una exposición más detallada de las diferentes maneras de medir y presentar estos datos remitimos al lector a: M. Gilbert y G. Jaszi, "National Product and Income Statistics as an Aid in Economic Problems", *Dun's Review* (1949); J. E. Meade y J. R. N. Stone, *National Income and Expenditure* (2a. ed., 1948); el número de julio de 1947 de *Survey of Current Business;* R. Ruggles, *National Income Accounting and its Relation to Economic Policy* (1949); Central Statistical Office, *National Income and Expenditure 1948-1951* (1952) (en este último se presenta una exposición particularmente útil de método).

[13] Central Statistical Office, *National Income and Expenditure 1948-1951* p. 3.

El acuerdo acerca de cómo, más allá de esos fines inmediatos, puede utilizarse la elaboración de cuentas sociales para formular diagnósticos y prescripciones en política económica también es amplio. Esta nueva finalidad se hizo claramente manifiesta durante la guerra. El análisis de las cuentas nacionales permitía que, en relación al cuadro total de la economía, se idearan y administraran de manera razonable tareas como la planificación de la producción con el objeto de evitar cuellos de botella y capacidades no empleadas, la canalización de la producción a las industrias esencialmente de guerra, la restricción del consumo personal y su orientación a canales adecuados para el esfuerzo total de guerra y, lo que quizá tiene la mayor importancia, las medidas necesarias para financiar el esfuerzo de guerra.[14]

Los estudios en esta dirección han continuado después de la guerra. No nos extenderemos aquí en los detalles técnicos de tales avances; lo que interesa, para efecto de nuestro tema general, son las direcciones que tomaron desde el punto de vista del análisis económico y de la política económica. En esta perspectiva, los dos aspectos más importantes de los subsiguientes perfeccionamientos en la contabilidad nacional han sido, primero, en relación a teorías de crecimiento y, segundo, en cuanto a diagnósticos y políticas conjuntos, esto es, en relación a movimientos económicos cíclicos de corto plazo. Volveremos a estos dos aspectos en el próximo capítulo cuando veamos la teoría del crecimiento y, más particularmente, las tendencias recientes que consideran de manera crítica el crecimiento económico como finalidad de las políticas de los países desarrollados. Estas mismas tendencias dan un mayor énfasis a ciertas características del desarrollo de los países menos avanzados distintas de aquellas que pueden ser medidas por estadísticas de ingreso nacional. Por otra parte, el uso de medidas estadísticas (derivadas esencialmente de conceptos de contabilidad nacional) relacionadas con la administración económica en el corto plazo han pasado a ser consideradas críticamente en la medida en que la administración económica misma es vista con más escepticismo.

De cualquier manera, aunque posiblemente no haya modificaciones fundamentales en los conceptos o en los métodos de recopilación y presentación de la información, las estadísticas publicadas por los países más desarrollados a principios de la década de los setentas son, sin duda, más completas, más minuciosamente

[14] Al respecto, para una breve demostración de cómo un simple esquema teórico puede ligarse con éxito a datos estadísticos véase J. E. Meade y J. R. N. Stone, *National Income and Expenditure*, pp. 42-44.

analizadas y aparecieron en un plazo más breve que las estadísticas de hace veinte años.

3. ¿Economía de subocupación o economía de ocupación plena?

La *Teoría general* de Keynes, cuyos rasgos principales hemos resumido en el capítulo anterior, está situada, cronológica y doctrinalmente, en el centro de una discusión que ha durado más de tres décadas —aunque el énfasis haya cambiado de cuando en cuando—, y que recuerda la de la época ricardiana. Hay un parecido sorprendente en las circunstancias —en ambos casos se trata de períodos de reajuste de postguerra que estimularon el debate—, así como en el problema principal —los determinantes del nivel de la actividad económica— en torno del cual se encendió la controversia. Como ya hemos dicho, Keynes consideró su aportación como una innovación metodológica importante, no sólo respecto del interés que anteriormente ponían los economistas en la formación de los precios individuales (incluso las participaciones relativas de los factores de la producción), sino también respecto de la antigua preocupación por los cambios súbitos del nivel de ocupación. La palabra *general* en el título de la obra expresa con la mayor claridad la finalidad del autor.

Sin embargo, los estigmas de la nueva teoría fueron notorios durante mucho tiempo. Fue concebida durante la depresión, y nació en un tiempo en que la subocupación de los recursos era todavía la regla general. No es sorprendente, por lo tanto, que esta nueva doctrina continuase siendo por algún tiempo —particularmente para los políticos prácticos que la empleaban —esencialmente una teoría de la subocupación. Del libro podía derivarse un planteamiento más general del problema y, sobre todo, una actitud más comprensiva respecto de los medios de la política económica. Pero durante algunos años los problemas en que concentraron su atención los discípulos de Keynes fueron, primero, los relacionados con las fluctuaciones a corto plazo de la actividad económica; segundo, los medios para salir de una depresión y, finalmente, la supuesta tendencia a largo plazo del sistema económico hacia el estancamiento. Aplicado a un tiempo limitado, no es del todo injusto describir el keynesianismo como una "economía de la depresión".

Es particularmente significativo que los principales avances teóricos de la posición keynesiana procedan, en gran parte, de los Es-

tados Unidos.[15] Principalmente bajo la dirección del profesor Alvin Hansen, de Harvard, muchos jóvenes e inteligentes economistas norteamericanos empezaron a desarrollar diferentes partes del sistema keynesiano. No es necesario que nos detengamos a mencionar algunas de las muchas aportaciones particulares realizadas en este campo. Unas se refieren directamente al aparato técnico de *Teoría general,* especialmente a los medios por los cuales los cambios en uno de los grandes conjuntos se trasmiten a los otros y, en consecuencia, al nivel de la actividad económica en general. Como típica de este género de trabajo (y especialmente útil para "redondear" la teoría) podemos mencionar la doctrina de la "relación" entre el *multiplicador* y el *principio de aceleración,* que relaciona los cambios del consumo con los cambios de la inversión.[16] De manera análoga, números escritos surgieron sobre la base del estudio de Keynes acerca de la relación entre salarios nominales y salarios reales, tanto en lo que respecta al equilibrio de la subocupación, postulado muy importante en el sistema keynesiano, como en lo referente al problema más directo de las negociaciones sobre salarios.[17] También se consagró mucho trabajo a dilucidar los pasos por donde llegan a su fin los períodos de gran actividad y se produce el descenso, y al mecanismo por el cual la economía sale de las depresiones. Aquí el campo no era nuevo, pues la mecánica del cambio, en la cima y en el valle del ciclo económico, había sido parte importante de los escritos sobre la materia durante bastante tiempo. No obstante, la discusión se desarrolló en términos que había hecho familiares la *Teoría general.*

La influencia menos inmediata de la *Teoría general* fue la que ejerció sobre la teoría de las relaciones económicas internacionales. Es sorprendente, en vista del interés que durante toda su vida sintió por este asunto (al cual dedicó la mayor parte de sus es-

[15] Tal vez fue en este período —a finales de la década de los treintas y durante los cuarentas— cuando los Estados Unidos se convirtieron en el hogar por excelencia de la economía moderna, fenómeno sobre el que volveremos más adelante.

[16] El trabajo inicial en este campo es de P. A. Samuelson, "Interactions between the Multiplier Analysis and the Principle of Acceleration", *Review of Economic Statistics* (1939), pp. 75-78, reimpreso en *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* (compilación de Joseph E. Stiglitz, 1966), pp. 1107-1110.

[17] Entre un gran número de escritos (principalmente en revistas) podemos mencionar: J. Dunlop, "The Movement of Real and Money Wage Rates", *Economic Journal* (1938); J. Keynes, "Relative Movement of Real Wages and Output", *Economic Journal* (1939); L. Tarshis, "Changes in Real and Money Wages", *Economic Journal* (1939); y A. Smithies, "Effective Demand and Employment", *The New Economies* (compilación de Harris, 1947).

critos), que Keynes no haya dicho prácticamente nada sobre él en su *Teoría general*. Podemos ver en ello un síntoma más de la huida deliberada hacia antiguos modos de pensar, mencionada por él, o una prueba más de su vuelta al sistema clásico, en el que los problemas económicos internacionales tendían a ser tratados aparte del cuerpo general de doctrina. Para que Keynes volviera a su primer amor, hubo que esperar a que la guerra y el inmediato período de la postguerra le pusieran en contacto directo con los apremiantes problemas de la política económica internacional. Sin embargo, tenemos que consignar que entre los discípulos de Keynes se suscitó una activa discusión acerca de las relaciones de la nueva teoría de la ocupación con el equilibrio internacional, incluyendo la trasmisión a través de las fronteras nacionales del ciclo económico. Aquí, el principal punto de contacto fue la teoría keynesiana del multiplicador. La expansión de la actividad económica en un país produce, *inter alia*, una demanda mayor de importaciones, estimulando así las industrias de exportación de uno o varios países extranjeros y, a través de ellas, el nivel general de la actividad económica. El propósito del análisis subsiguiente fue demostrar cómo se producía este efecto de *multiplicador del comercio exterior*, en qué condiciones, y en qué niveles, se restablecía el equilibrio internacional.[18] Pero puede decirse con exactitud que también en este campo el trabajo anterior tendía a tratar primordialmente sobre la prevención o los remedios de las contracciones a corto plazo causadas por acontecimientos ocurridos fuera de las fronteras nacionales y que suspendían el nivel de ocupación plena. Tendremos que volver en seguida sobre este punto, pero podemos decir aquí que durante algunos años —y desde luego hasta comienzos del período de la postguerra— constituyó una gran preocupación de política económica, así como una parte importante de la actividad de muchos de los teóricos keynesianos, el averiguar por qué medios puede mantenerse la ocupación plena en un sistema económico nacional cerrado; es decir, que la investigación en el campo de la política económica internacional buscaba los medios de aislar la economía nacional de las fluctuaciones que te-

[18] Véase R. F. Harrod, *International Economics* (a partir de la edición de 1939); W. A. Salant, "Fareign Trade Policy in the Business Cycle", *Public Policy* (compilación de C. J. Friedrich y E. S. Mason, 1941); F. Machlup, *International Trade and the National Income Multiplier* (1943); Liga de las Naciones, *Economics Stability in the Post-War-World* (1945); R. Nurkse "Domestic and International Equilibrium" *The New Economics* (compilación de Harris, 1947); y S. Laursen y L. A. Metzler, "Flexible Exchange Rates and the Theory of Employment", *Review of Economic Statistics* (1950).

nían lugar en el resto del mundo, mientras que, al mismo tiempo y con Keynes mismo a la cabeza, se iniciaban algunos intentos por reconstruir el edificio económico internacional.

Pero los efectos más notables del "keynesianismo" incipiente se dejaron sentir en la dirección general de la política pública a fines del decenio de los treintas, y en la opinión relativa a las tendencias a largo plazo de la economía capitalista. En ambos casos, los efectos de la nueva doctrina fueron más notables en los países de adopción, sobre todo en los Estados Unidos, que en el de origen. Es interesante especular acerca de por qué fue así. Schumpeter ha sugerido,[19] teniendo en mientes, sin duda, alguna doctrina general sobre "trasplante cultural", que "el keynesianismo práctico es una planta que no puede trasplantarse a suelo extranjero, pues en éste muere y antes de morir se hace venenosa". En esto hay, desde luego, algo de verdad. Separada de la tradición oral, alejada del íntimo conocimiento de la multilateralidad de su autor y de su coherencia esencial en medio de un eclecticismo aparente, la nueva doctrina fácilmente crece de un modo temiblemente exuberante. Pero también contribuyen otros factores. En Gran Bretaña, la depresión había sido mitigada por ciertos efectos internacionales, principalmente por la mejoría en los términos del comercio, mientras que, al mismo tiempo, la dependencia de la economía respecto del comercio exterior y de las transacciones financieras (cuya comprensión, si no extensa, había sido siempre profunda) limitó el alcance de los experimentos de la política económica interior. En los Estados Unidos, los experimentadores encontraron un sistema fundamentalmente cerrado, grandes recursos potenciales y un campo relativamente virgen en lo referente a gastos en gran escala del gobierno nacional. Difícilmente podían haber encontrado una realización más cabal las condiciones de subocupación postuladas en la *Teoría general.*

Sería erróneo hallar una relación directa entre Keynes y el *New Deal* de Roosevelt. Muy bien puede argüirse que gran parte de la política del *New Deal,* si no toda, se produjo de una manera puramente *ad hoc* y primordialmente por hombres poco versados en la teoría económica keynesiana o en cualquiera otra. En realidad, hay pruebas directas de que el principal forjador de la política tuvo poco contacto intelectual con el autor principal de la teoría, y que este último encontró mucho que criticar (con frecuencia desde un punto de vista muy "ortodoxo") en las acciones del primero.[20]

[19] J. A. Schumpeter, *Ten Great Economist* (1952), p. 275.

[20] Para una discusión interesante véase S. E. Harris, *The New Economics*

Sin embargo, hay una fuerte coincidencia entre la prescripción de Keynes por salir de la depresión y la política desarrollada por el *New Deal* en los campos esenciales de la inversión gubernamental y el financiamiento del déficit. Como ha observado Seymour Harris, "más dinero, tipos de interés más bajos, gastos en préstamos, medidas para acrecentar la propensión a consumir, cierta libertad respecto de las imposiciones desde el extranjero: tales fueron los ingredientes con que se hizo el cóctel del *New Deal*".[21]

Quizá más significativo como señal del trasplante de esas ideas fue el volumen de los escritos sobre política económica pública que apareció en los Estados Unidos, a modo de racionalización o crítica de las políticas adoptadas en Washington y como evolución reflexiva de los principios teóricos de la *Teoría general*. Así, el principal avance teórico fue la gran confianza en la capacidad gubernamental para influir, si no determinar, mediante las políticas fiscal y monetaria, el nivel de la actividad económica. Se prestó gran atención, sobre todo, al modo como, mediante los gastos del gobierno, podía remediarse la subocupación en plazo breve poniendo en juego los efectos del multiplicador y de la aceleración. Fundadas en la principal proposición keynesiana de que la inversión y la propensión a consumir determinan conjuntamente el ingreso y la ocupación, y por la insuficiencia manifiesta en tiempos de crisis de la inversión y del consumo privados, podían encontrarse muchas variedades de tributación y/o de políticas del gobierno en préstamos, inversiones e interés, para responder, en teoría a diferentes condiciones de subocupación.[22] Estas opiniones no fueron atacadas sustancialmente mientras existió desocupación en gran escala y las políticas basadas en ellas parecían ejercer una influencia apreciable sobre la ocupación. No se comprobó plenamente su unilateralidad y su insuficiencia teóricas hasta que no se estrellaron contra los irreductibles problemas económicos y financieros de la guerra y de la postguerra.

Sus implicaciones a más largo plazo resultaron ser más inmedia-

(1947), pp. 15-22. El autor señala acertadamente las inconsistencias entre las políticas norteamericana y británica en relación a las ideas de Keynes, sobre todo en lo que se refiere a los tipos de cambio. Las cartas de Keynes a *The New York Times* (31 de diciembre de 1933) y al *Times* de Londres (3 de enero de 1938) proyectan luz aclaratoria sobre sus ideas en relación a los problemas norteamericanos (tanto antes como después de su *Teoría General*).

[21] S. E. Harris, *The New Economics*, p. 18.

[22] En este campo la obra más destacada y más amplia es, sin duda, la de Alvin Hansen. Entre sus muchos libros deben mencionarse los dos siguientes: *Full Recovery or Stagnation* (1938) y *Política Fiscal y ciclo económico*, México, FCE, 1945.

tamente controvertibles. Aunque en la *Teoría general* podrían encontrarse muchas expresiones de carácter contrario, la impresión dominante entre sus discípulos era que Keynes se sentía pesimista acerca de la capacidad a largo plazo de nuestro sistema económico para mantener la ocupación plena. La teoría de la decreciente eficiencia marginal del capital, la petición de tipos de interés más bajos, la referencia a una posible "*eutanasia* del rentista", así como la duda sobre la probabilidad de que el inversionista privado realizara su parte en el mantenimiento de un nivel constantemente ascendente de ingreso y de ocupación, llevaron a muchos discípulos de Keynes a formular una teoría de la "oportunidad decreciente de inversión" o de la "economía madura". Esta teoría condujo a ciertas opiniones relativas a las esferas propias de la empresa privada y de la acción del gobierno y, en consecuencia, tendía a entrar de un modo más directo en el campo de la controversia cuasi-política. Probablemente se puede decir que fue en este punto, más que en los refinamientos del aparato teórico mismo, donde, al menos en un principio, la "nueva economía" fue discutida más acaloradamente.

La teoría de la oportunidad decreciente de inversión[32] puede resumirse brevemente en los siguientes términos: el mismo Keynes dijo que mientras en el siglo XIX el crecimiento de la población, los inventos, la frecuencia de la guerra, la incorporación de nuevas tierras y el estado general de confianza habían producido una eficiencia marginal del capital que mantenía la ocupación en un nivel relativamente alto y tipos de interés razonablemente aceptables para los poseedores de riqueza, "hoy, y probablemente en el futuro, la curva de la eficiencia marginal del capital se encuentra, por variadas razones, muy por debajo de la que era en el siglo XIX".[24] La razón para creer que algunos de los países avanzados de Occidente han llegado a un estado de "economía madura" debe ser, pues que los tres principales elementos dinámicos de la inversión, a saber, los aumentos de población, la rapidez de las innovaciones técnicas y la colonización de nuevos territorios, han perdido su impulso. El primero y el tercero de ellos no necesitan explicación (en especial si recordamos que se trata no de aumentos

[23] Puede llamársele así o bien teoría de la economía madura o teoría del estancamiento secular. Los rasgos esenciales son los mismos. Su más distinguido exponente fue Alvin Hansen. Para discusiones breves y útiles véase S. E. Harris, *The New Economics* (1947), "Introduction", y A. Sweezy, "Declining Investment Opportunity"; también P. A. Samuelson, *Economics* (1952), pp. 402-408.

[24] *Teoría General*, p. 274.

efectivos, sino de índices de crecimiento). En cuanto a los inventos, Hansen y otros creían que mientras en el pasado, y especialmente en el siglo XIX, los inventos tendían primordialmente a ahorrar trabajo, en lo futuro tenderían principalmente a ahorrar capital (por ejemplo, la energía atómica, el transporte aéreo). Estas opiniones se combinaban muchas veces con cierto pesimismo suscitado por la creencia de que los ahorros del sector comercial tenderán a ser por lo menos suficientes, y posiblemente excesivos, para financiar sus inversiones en renovaciones y en aumentos de capital, haciendo así que los estables, si no crecientes, ahorros personales ejerzan una influencia desalentadora sobre la ocupación. Hay que subrayar que pocos de los que sustentaban estas opiniones pensaban que el ritmo de crecimiento de los inventos y de la productividad no continuaría igual que hasta entonces. Pero es fácil ver cómo, en base a las categorías keynesianas, llegaban a la conclusión de que si el gobierno no tomaba medidas para contrarrestar esta tendencia, el nivel de la inversión, a la larga, podía, en los niveles probablemente existentes de los ahorros y del consumo, ser insuficiente para mantener la ocupación plena.

Estas opiniones podían fácilmente ser exageradas (o tergiversadas) hasta convertirlas en un ataque a toda escala contra el sistema económico vigente y como alegato a favor de la intervención del estado *à l'outrance*. Por tal razón, no tardaron en aparecer contra-argumentos. Fueron primero las objeciones formuladas en términos de la teoría aun cuando gran parte del ataque lo iniciaron los intereses comerciales,[25] que, bajo el rencor aún vivo producido por el *New Deal*, se sentían amenazados por las nuevas tendencias. Sin embargo, el primer argumento de este grupo fue de carácter empírico. Se alegaba que si la economía norteamericana u otra economía avanzada era considerada senil, al final de la década de los treintas, hubiera sido necesaria la aparición, mucho antes, de síntomas perceptibles de ello. Pero hasta 1929, esto es, hasta la acometida de la depresión, nadie había percibido síntomas sino de progreso incesante y de expansión. Este argumento era particularmente importante en relación con el factor población. La disminución del índice de crecimiento había sido evidente durante muchas décadas; no había, pues, ninguna razón particular para basar en esta tendencia sombrías predicciones de ca-

[25] Véase G. Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (1945) y *The American Industrial Enterprise System* (1960). El primero es un análisis particularmente agudo hecho por un economista competente aunque con la deficiencia de que en distintos puntos se embarca en actitudes polémicas que exageran los puntos de vista atribuidos a sus oponentes.

rácter general. Además, aunque la disminución del índice del aumento de población puede tener efectos depresivos sobre la inversión, también reduce los ahorros, y los dos movimientos pueden ser suficientemente compensatorios. En lo que se refiere a la apertura de nuevas tierras, también puede demostrarse que esta tendencia operó durante mucho tiempo (en los Estados Unidos, por ejemplo, muchos historiadores sostienen que el período que siguió a 1890 marca el cambio de la frontera "extensiva" en frontera "intensiva"). En consecuencia, el argumento tiene que volver, necesariamente, a los problemas de la innovación industrial y de la propensión a consumir. En cuanto a la primera, los adversarios de la teoría de la madurez económica atacan la ilusión óptica de unos cuantos inventos espectaculares que se supone realizaron las revoluciones industriales de los tres siglos últimos; y, por el contrario, señalan la importancia de una "corriente total de progreso tecnológico",[26] y mencionan gran número de industrias nuevas de importancia creciente que quizá dentro de pocas décadas sean consideradas como las "mensajeras" del gran progreso industrial de este tiempo. Así pues —alegan—, la idea de una insuficiencia técnica de oportunidad de inversión es un fantasma. Y si en realidad, la inversión efectiva tiende a ser insuficiente para aprovechar las oportunidades existentes, la razón hay que buscarla en los aspectos de la política económica, financiera o política que tienden a ejercer efectos desalentadores.

En este argumento hay, desde luego, otro factor que no debe ser desdeñado. En el sistema keynesiano no es sólo el volumen de la inversión lo que determina el nivel del ingreso y de la ocupación sino también el consumo. Ya hemos visto que ciertos creyentes de la tendencia crónica hacia la subocupación se basan en una insuficiencia de la inversión. Otros (aunque estén dispuestos a conceder que no llegarán a faltar las oportunidades de inversión) creen que, como el gasto del consumidor está bastante rígidamente relacionado con su ingreso, puede encontrarse otra tendencia a la desocupación secular en la estabilidad relativa de los ahorros individuales. Contra esto se ha argüido que la propensión a consumir no es de ningún modo tan estable como han supuesto los keynesianos. En particular, los cambios en el ingreso total no pueden dejar de afectar su distribución (aparte de los cambios en la distribución deliberadamente provocados por la tributación, etc., como resultado de los cambios en la ideología social y política); y las modificaciones en la distribución del

[26] *Ibid.*, p. 89.

ingreso tienen un efecto muy marcado sobre la propensión a consumir. Pero una vez admitida la posibilidad de cambios en la tabla del consumo (y en la inversión) ya no hay un nivel determinado único de ingreso ni de ocupación. Sólo hay "un movimiento acumulativo complejo, no un movimiento hacia una posición fija".[27]

Se ha intentado someter a prueba estas opiniones antagónicas por medio de investigaciones estadísticas. Realmente, quizá es uno de los logros más importantes de la "escuela del estancamiento" el haber revivido el interés por las tendencias de la economía a más largo plazo y el haber estimulado grandemente el estudio de los hechos en este campo: por ejemplo, en los Estados Unidos, los estudios del National Bureau of Economic Research. Pero las pruebas proporcionadas por los años en que fueron sembradas las semillas de estas controversias —las dos décadas comprendidas entre las dos guerras mundiales— no apoyan claramente ni una teoría ni la otra.[28]

La guerra produjo un cambio importante de opinión, aunque este cambio no se hizo plenamente perceptible sino hasta algún tiempo después. El mismo Keynes, bajo el estímulo de los problemas financieros de tiempos de guerra, de los cuales había adquirido un conocimiento completo ya en la primera Guerra Mundial pudo combinar gran parte de su análisis y sus prescripciones anteriores con los conceptos y la terminología nuevos. En *How to Pay for the War* (1940) presentó una ingeniosa mezcla de argumentos teóricos, fundados en doctrinas derivadas esencialmente de su estudio de las condiciones del equilibrio de la subocupación, con sólidos consejos prácticos deducidos de la experiencia de las inflaciones provocadas por la guerra y la postguerra anteriores. En el terreno monetario, la política que propugnaba no difería en esencia de sus primeras nociones. Basábanse éstas en la opinión de que no daría resultado ninguna medida para elevar los ingresos públicos necesarios para continuar la guerra, si la política no se dirigía a elevar el nivel del ingreso nacional. Así, la expansión monetaria era un prerrequisito inevitable, y sólo después de ella serían eficaces la tributación y los empréstitos. Esta opinión no era fundamentalmente distinta de las primeras descripciones que Keynes había hecho de "virtuoso financiamiento

[27] A. F. Burns, *Economic Research and the Keynesian Thinking of our Time* (1946), p. 10. Este breve trabajo, que es un informe de la Oficina Nacional de Investigación Económica, contiene un excelente estudio sobre el tema.

[28] *Ibid.*

de guerra" que, al fin, habían prevalecido durante la primera Guerra Mundial. Pero había algunos rasgos significativamente nuevos que podían atribuirse justamente al nuevo aparato teórico de la *Teoría general*. Por primera vez apareció la noción de la "brecha inflacionaria", producto evidentemente del nuevo análisis que operaba con conjuntos económicos. Keynes decía que cuando la tributación, los empréstitos, los controles directos tales como el de precios, la distribución y el racionamiento de los bienes de consumo (cosas no muy eficaces, pero cada una de ellas indispensable en cierta medida, en la situación existente) se hubieran empleado plenamente, todavía quedaría una brecha, un exceso de fondos disponibles en relación con las ofertas también disponibles, que sólo podría salvar un sistema radical de pagos diferidos. Este sistema de créditos de postguerra tendría la ventaja adicional de proporcionar una reserva contra la disminución del poder adquisitivo en el período postbélico.

La influencia de estas ideas sobre las políticas a seguir fue grande, sobre todo en Gran Bretaña. Lo que es aún más importante desde el punto de vista de la historia intelectual, es que fueron adoptadas con entusiasmo por muchos pensadores en cuyas obras tuvieron desarrollo ulterior tanto el problema general como sus componentes particulares. Apareció un diluvio de artículos y libros sobre los problemas de la política económica y financiera en tiempo de guerra. Sería erróneo atribuir a Keynes el papel exclusivo en cuanto a estimular directamente esos trabajos nuevos sobre el control de precios, las técnicas de racionamiento, los cambios, el interés o la política fiscal. Sin embargo, a la larga se hizo manifiesta una gran afinidad entre esos trabajos y su doctrina general. La mayor parte del trabajo sobre esos temas particulares fue encuadrada cada vez más en una estructura analítica que toma a la economía en su conjunto, mostrando así un conocimiento mayor de los efectos de medidas adoptadas en un departamento sobre otros departamentos y de la ineficacia de las políticas individuales en ausencia de un equilibrio adecuado de la economía en su conjunto.

Lo más significativo de todo fue la importancia concedida a las medidas para evitar la inflación, para cerrar la "brecha inflacionaria". Algunos críticos han pretendido ver en esto la reversión de las opiniones anteriores de Keynes. Por otra parte, los discípulos de Keynes han podido citar muchos pasajes de los primeros escritos de aquél, así como de los suyos, para demostrar que los peligros de la expansión monetaria siempre habían estado presentes en la mente de Keynes, y que los problemas de la ocupación plena

podían ser tratados con las herramientas de la *Teoría general,* como lo eran los de la subocupación. En lo que se refiere al mismo Keynes, es cierto, sin duda alguna, que su propósito era formular una teoría de la ocupación más que de la desocupación, y descubrir los medios por los cuales el nivel de la actividad económica pudiera mantenerse alto en largos periodos, y no sólo los medios por los cuales pudiera salirse de la sima de la depresión. Sin embargo, la guerra fue, al respecto, una vertiente intelectual y la doctrina de la "brecha inflacionaria" su expresión más clara. A partir de este punto, se hizo posible librar a la teoría circulante de prestar una atención excesiva al problema de la subocupación y generalizarla en la dirección originariamente deseada por su principal exponente.

4. El sistema macroeconómico

Aquellos que han estudiado economía a partir de la terminación de la segunda Guerra Mundial y para quienes el uso corriente de los términos y los conceptos que utilizan es algo normal difícilmente pueden imaginarse la sensación de emancipación, casi de revelación, que las generaciones que los precedieron sintieron con el nacimiento de lo que llegó a ser conocido como la "nueva economía". No es sorprendente encontrar, al mirar retrospectivamente, cómo la que ahora debe ser llamada primera generación de economistas post-keynesianos proporcionó una base sólida para el surgimiento excepcional de una nueva actividad teórica. En la actualidad es más fácil ver la tajante división que separa la economía anterior a la década de los treintas de la que la siguió.

Aunque ahora se ignore la continua corriente de escritos sobre temas económicos específicos de la época, particularmente en los sectores comercial o industrial que en aquel entonces estaban en desarrollo, quienes participaban activamente en la disciplina pensaban que había una gran actividad. El tipo de análisis de equilibrio post-marshalliano, general y parcial, estaba en su pleno apogeo al igual que el cuerpo de la economía del bienestar que, de acuerdo a Pigou, se apoyaba en el primero. Vale la pena señalar, sin embargo, que el campo de la "economía pública", tal como la conocemos ahora, estaba aún en la infancia y que poco se había escrito en relación a la fijación de precios de bienes de consumo popular o a la economía de las industrias nacionalizadas, de manera independiente de los debates muy generales (y en retrospectiva un tanto áridos) sobre "planeación".

En el bien trillado campo de la teoría del valor se realizaban, como hemos visto, avances importantes para eliminar los últimos vestigios de filosofía hedonista, y si alguna vez estuvo justificado decir que "no hay nada en las leyes del valor... por aclarar" fue después de la obra de Hicks y Allen [29] mucho después de la de John Stuart Mill. En la teoría del precio (distinguiéndola de la teoría del valor) o, más ampliamente, en la teoría del mercado, las viejas, rígidas y relativamente infructuosas divisiones entre competencia perfecta y teoría del monopolio cedían ante los teoremas de competencia monopolística e imperfecta, mucho más sutiles y flexibles. Pronto aparecieron estudios empíricos sobre determinaciones reales de precios que mostraron evidencias de los efectos benéficos que este trabajo teórico tenía de investigaciones prácticas.

No es sorprendente que aun los contemporáneos encontraran poco de qué estar satisfechos en la teoría del dinero y en lo que entonces era llamado todavía ciclo comercial. Tal vez deba exceptuarse el *Tratado* de Keynes por tener, al menos en parte, el carácter de *prolegomena* de su trabajo posterior. Desde luego, es posible encontrar muchos más ingredientes de los que posteriormente serían trabajos de mayor éxito, aunque de momento no condujeran a una ampliación de lo que se conocía o no fueran directamente útiles en cuanto a concebir políticas para enfrentar problemas reales. Esto sucedía en el trabajo que enlazaba la política monetaria con la explicación de las fluctuaciones comerciales o en aquel que aplicaba la teoría del capital al mismo fin. Sin embargo, el rasgo característico del período, al menos retrospectivamente, fue la gran concentración de esfuerzos en lo que ahora sería llamado el problema microeconómico: el comportamiento de la empresa o del individuo en ciertas situaciones más bien poco realistas al mismo tiempo que un completo fracaso para explicar el comportamiento de la economía como un todo, ya no digamos en cuanto a encontrar medios efectivos para ocuparse de las considerables equivocaciones en su comportamiento. La impresión global debe ser calificada, por lo tanto, como estancamiento del tema. Estaba justificado que Paul A. Samuelson hablara de "los inequívocos signos de decadencia claramente presentes en el pensamiento económico previo a 1930".[30]

La "nueva economía" apareció, como hemos visto, precisamente en este punto. Muy pronto, en los primeros años de la postgue-

[29] Véanse pp. 452-55.

[30] P. A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (1947), p. 4.

rra, se abandonó el argumento acerca de si estaba orientada hacia situaciones de desocupación. Esta orientación tendió, en la medida de su existencia, a ceder bajo la influencia de la escasez de recursos en tiempo de guerra. Aunque se siguió discutiendo sobre el balance entre la ocupación plena y la subocupación —y, como veremos más adelante, con un énfasis especial a fines de la década de los sesentas— los economistas no se sintieron alentados a comprometerse en discusiones relacionadas con el cuerpo central de la teoría, a la que pronto se le reconoció su carácter general.[31] De igual manera, pronto se olvidó la controversia sobre las oportunidades decrecientes de inversión y por varios años quienes hablaban del "estancamiento" y quienes lo negaban permanecieron en silencio. En particular, la facilidad sin precedentes con que se obtuvo la inmediata transformación de postguerra y las grandes oportunidades que traían los nuevos avances tecnológicos parecieron indicar que el sistema económico era particularmente elástico, lo que acallaba los temores anteriores acerca de un inevitable retraso del avance económico. Es conveniente puntualizar que esto no significa que estas especulaciones a largo plazo hubieran sido silenciadas para siempre. Más adelante veremos que debates sobre el crecimiento económico hicieron su aparición no después de mucho tiempo, aunque de una manera un tanto distinta.

¿Cuál es el rasgo característico de la nueva forma de abordar el razonamiento económico o más específicamente de esta rama particular de la economía, además de su importancia inmediata para resolver ciertos problemas de políticas, en especial la cura de la desocupación? El título que generalmente se le da ahora, macroeconomía, una indicación útil que demarca con eficacia su separación de la microeconomía arriba mencionada, fue inicialmente utilizado por Ragnar Frisch, un distinguido economista noruego.[32] Una descripción útil de lo que entiende por ella se encuentra en uno de sus libros de texto de más amplia difusión:

[31] Naturalmente, esto no sucedió de pronto y cuando algunos de los seguidores de Keynes, en circunstancias muy distintas a aquellas que prevalecían cuando *Teoría general* fue escrita, abogaron por políticas sociales o monetarias "prudentes" y fueron acusados de inconsistencia. Fue Alvin Hansen quien hizo notar la consistencia de un hombre que usa abrigo en invierno y sombrero de paja en el verano: S. E. Harris, "Keynes en Economic Policy", *The New Economics* (1947), p. 207.

[32] El profesor Frisch fue el primer economista (junto con su colega holandés Jan Tinbergen) en ser premiado con el recientemente instituido premio Nobel de economía. También se debe al mismo especialista el término "econometría", área de estudio en la que ha hecho contribuciones de importancia.

es una rama de la economía "que trata de los problemas del desempleo, la inestabilidad económica, la inflación y el crecimiento económico"; aunque también puede ser descrita como el "análisis del ingreso y del empleo".[33] Samuelson, de cuya obra se habla más adelante y quien es uno de los principales fundadores y sin duda el "codificador" de la nueva economía, define la macroeconomía como "el estudio del funcionamiento general de todo el PNB y del nivel general de precios".[34]

La macroeconomía como un sistema de pensamiento en materia económica y dentro de la línea de desarrollo histórico de la materia, tal como ha sido señalado en la sección sobre Keynes,[35] sólo en parte está basada en un rechazo de la doctrina clásica. La nueva economía rechazó con razón el clasicismo en la medida en que éste suponía que aquélla tenía, como norma, a un pleno equilibrio ocupacional. Es materia de discusión si esta apreciación errónea es atribuible en alguna medida o por completo a la totalidad de la economía clásica. Por otra parte, en la medida en que los clásicos —y esto incluye a todos los economistas destacados por lo menos hasta John Stuart Mill— se ocupaban principalmente de los agregados del sistema económico (producción total, ingreso, consumo, ahorro, inversión, las participaciones dirigidas al capital, la tierra y la mano de obra, el movimiento total de la economía como resultado del balance de sus diversos elementos) la nueva economía o macroeconomía representa un retorno a los orígenes, una desviación de la preocupación por la microeconomía. No debe ser olvidado, sin embargo, que en un aspecto central —el relativo a las políticas— este retorno al enfoque de los clásicos (al menos tal como fue formulado por Adam Smith) no fue total sino que, por el contrario, implicó un rompimiento radical al demostrar Keynes que la doctrina de Smith en cuanto a que "aquello que es prudente en la conducta de cada familia particular, difícilmente puede ser un desatino en la conducta de un gran reino" en ocasiones puede ser exactamente lo opuesto de la verdad. Aquí el término "en ocasiones" es importante; el mismo Keynes señaló que lo conveniente por hacer es "tratar de utilizar lo que hemos aprendido de la experiencia y del

[33] Gardner Ackley, *Macroeconomic Theory* (1961), p. 3. Para aquellos que entienden un tratamiento matemático considerablemente avanzado, *Macroeconomic Theory, A Mathematical Treatment* (1967) de sir Roy Allen probablemente la exposición disponible más completa. Una excelente exposición elemental del núcleo central de la nueva teoría puede encontrarse en Charles L. Schultze, *National Income Analysis* (1964).

[34] P. A. Samuleson, *Economics* (8º ed., 1970), p. 193.

[35] Véase pp. 484-85.

análisis moderno, no haciendo a un lado sino complementando la sabiduría de Adam Smith".[36] Cualquiera que haya sido la motivación primaria que movió a los pensadores en esta dirección, aun siendo por completo la preocupación inmediata de los políticos, este retorno a la economía de Ricardo o de Quesnay debe ser considerado como enteramente saludable.

Antes de pasar a examinar los principales elementos del actual cuerpo de la teoría macroeconómica y las categorías con las que opera, distintas de aquellas que fueron fundamentales durante cerca de cien años antes de Keynes, hay una cuestión, tal vez tangencial respecto al tema principal, que debemos tocar. Durante los ciento cincuenta años posteriores a *La riqueza de las naciones* la economía había sido esencialmente una ciencia británica. Ésta es una afirmación basada en la realidad, sin invocar ninguna teoría particular de la historia de las ideas, lo que no significa que no hubiera habido contribuciones importantes de otros países o que no hubiera grandes economistas en otras partes.[37] En capítulos previos se han descrito los diversos ejemplos de teorizaciones económicas que aparecieron en otros países después de Adam Smith. Se ha hecho mención especial al surgimiento de la economía en los Estados Unidos y se vio cómo a partir de la última parte del siglo XIX la contribución norteamericana asume un papel de importancia creciente. Una historia especializada sobre la economía en los Estados Unidos tendría mucho más que decir en relación a la obra de la segunda generación de neoclasicistas norteamericanos, tales como Frank Knight e Irving Fisher.

Lo que no deja de ser impresionante en relación a las últimas tres o cuatro décadas es la virtual supremacía que la economía norteamericana ha alcanzado. Tal vez en parte Schumpeter haya tenido razón al calificar al trasplante a los Estados Unidos del keynesianismo como de naturaleza "ponzoñosa"[38] pero si hubiera vivido más y hubiera continuado su *History* más allá de 1949, posiblemente hubiera cambiado de punto de vista al ver que la obra de los economistas norteamericanos en una proporción muy considerable trata de la elaboración y de la validez, tanto del nuevo análisis macroeconómico sobre bases keynesianas como

[36] De un discurso en la Cámara de los Lores sobre los Acuerdos Financieros Anglo-norteamericanos del 18 de diciembre de 1945.

[37] En realidad, Schumpeter considera a Walras, el más grande economista no británico del periodo. Debe agregarse, sin embargo, que este juicio proviene de una definición muy especial de lo que es la economía.

[38] Véase p. 512.

del posterior escepticismo (de lo que hablaremos en el próximo capítulo).

Esto no significa que la economía se haya convertido ahora en una ciencia exclusivamente norteamericana. Todavía es posible encontrar figuras importantes en la escena contemporánea en Gran Bretaña y en otras partes —aunque Francia y especialmente Alemania tienen todavía camino por recorrer en cuanto se refiere al aspecto teórico de la economía moderna. Sin embargo, ningún país se puede comparar con los Estados Unidos ni en el volumen ni en la calidad de su producción. Sería interesante especular sobre la razón por la que esto es así. Sin duda la riqueza de los Estados Unidos y el monto de recursos que ha podido dedicar a la investigación científica ha repercutido en esta área como en muchas otras; de igual manera, muchas de las investigaciones en conomía por las que los Estados Unidos tienen un justo renombre han sido realizadas por investigadores europeos que han abandonado sus propios países debido a una atmósfera nada hospitalaria o que se han sentido atraídos por oportunidades mucho mejores en los Estados Unidos.

Ésta, sin embargo, no puede ser la única explicación. En cierta medida un historiador futuro podrá muy bien concluir, por lo menos en lo que respecta a Gran Bretaña, que la desventaja fue autoinfligida. Durante la década de los treintas cuando Gran Bretaña tenía todas las oportunidades de avanzar, la mayor parte de los esfuerzos creativos en este campo —sin duda en lo que respecta a la eficacia de los economistas de mayor talento— fueron desviados hacia controversias estériles, en ocasiones de carácter totalmente escolástico. En parte, la poderosa tradición de épocas anteriores, cuando las escuelas de pensamiento del país eran la palabra suprema, fue un obstáculo considerable para todo lo nuevo (reflejando mucho de lo que sucedía en la industria y en la economía en general). Por lo tanto, las perturbaciones de algo nuevo —particularmente en la obra de Keynes y de sus inmediatos colaboradores no fueron bien recibidas en su propia casa en Cambridge que en ese momento estaba envuelta en las que ahora pueden ser vistas como inútiles controversias con la London School of Economics, escuela en la que había un reciente entusiasmo por las últimas versiones de la economía austriaca. También las opiniones más ortodoxas en hacienda y círculos de banco central rechazaron considerablemente el examen objetivo de las nuevas ideas, dado que éstas inevitablemente estaban relacionadas con debates de actualidad sobre políticas económicas y con la política.[39] Tal

[39] Un análisis interesante en extremo que describe los acontecimientos so-

vez, al final de cuentas, la bienvenida más exuberante (criticada por Schumpeter) que se dio a las ideas de Keynes en los Estados Unidos del *New Deal* y del período posterior [40] aunado a lo que siempre ha sido una característica norteamericana una mayor exposición de las políticas gubernamentales para ser objeto de debate público, vinieron a constituir un suelo más fértil para las nuevas ideas. Una vez enraizadas, las economías de escalas de las universidades norteamericanas y de los institutos de investigación comenzaron a dejar sentir su influencia[41] en un momento en que Gran Bretaña estaba absorta por completo en tareas de guerra (que en el campo de la economía —debe reconocerse— produjeron algunas benéficas "deserciones").

Describir de alguna manera el *corpus* de la macroeconomía como una rama importante de la teoría económica contemporánea exigirá sintetizar alguno de los libros de texto de uso común. Sin embargo, es posible hacerse una idea analizando la estructura, ampliamente aceptada en la actualidad, mediante la cual se presenta la economía en manuales y clases. Dado que el texto más inteligible y ampliamente utilizado es el de Paul A. Samuelson, tal vez éste es el momento apropiado para decir algo más general sobre su obra, a la que se han hecho ya algunas referencias.

La carrera de Paul Anthony Samuelson[42] no es distinta de la de muchos miembros de la presente generación de economistas. A los rigurosos vínculos con la economía prekeynesiana del tipo austero y matemático común en el Chicago de su primera juventud, siguió una corta estancia en Harvard y, con posterioridad, intermitentes períodos de íntimo contacto con asuntos públicos gubernamentales y no gubernamentales (haciendo a un lado un espacio considerable de tiempo en la década de los cincuentas en el que

bre la evolución del pensamiento económico, escrito no específicamente desde el punto de vista de su rumbo, pero que arroja mucha luz sobre ellos puede ser encontrado en: Robert Skidelsky, *Politicians and the Slump, The Labour Government of 1929-1931* (1967).

[40] Un ejemplo interesante que tuvo mucha influencia en su momento aunque no menciona a Keynes es: *An Economic Program for American Democracy*, obra de siete economistas de Harvard y Tufts (1938).

[41] La "comunidad de Cambridge (Mass.) que comprende a Harvard, el Instituto Tecnológico de Massachusetts y otras instituciones de enseñanza superior ha permanecido como un ejemplo sobresaliente de estas economías de escala en la amplitud y diversidad de las contribuciones que sus miembros han hecho.

[42] El profesor Samuelson del Instituto Tecnológico de Massachusetts, quien obtuvo el premio Nobel en ciencia económica el segundo año que éste fue otorgado (siendo el primer norteamericano en alcanzar tal distinción) está considerado, a los 58 años, entre los seis más distinguidos e influyentes economistas en el mundo.

se mantuvo alejado de estos asuntos). Escribió su primera obra importante, *Foundations of Economic Analysis,* publicada en 1947, a una edad muy temprana y se basó en un ensayo premiado por Harvard. El libro es, en primera instancia, notable por su método. Aunque el autor afirma que utiliza exclusivamente herramientas matemáticas elementales su concepción es matemática y utiliza un mayor número de métodos más avanzados que los que hasta ese momento habían sido aplicados a un rango tan amplio de problemas económicos. Al mismo tiempo es una obra de carácter económico (el autor dice justificadamente que su interés en las matemáticas es secundario) que presenta una hábil mezcla de método literario y matemático. El libro fue concebido y ha sido utilizado como fuente de "teoremas significantes", esto es, de proposiciones que pudieran "concebirse como refutables, de estar bajo condiciones ideales", en "distintos campos de cuestiones económicas".[43] Sin duda ha enriquecido en gran medida los estudios económicos posteriores, incluyendo, y no en último término, los del propio autor.

Posteriormente Samuelson dirigió su atención por una parte a la elaboración de ciertos aspectos del sistema keynesiano y por la otra a mejorar la enseñanza de la materia. En cuanto al primero ya se ha hecho mención[44] de un artículo precursor escrito en 1939 que relacionaba los efectos multiplicador y de aceleración del análisis keynesiano y que enriqueció grandemente y generalizó el sistema. Es imposible en un espacio corto hacer justicia al subsecuente trabajo de Samuelson en esta y otras áreas relacionadas. Una compilación de sus escritos científicos que comprende su obra hasta mediados de 1964 fue editada en dos volúmenes con un total de 1 800 páginas.[45] Naturalmente, su obra ha continuado después de 1964, además de los abundantes artículos más populares que produce constantemente.[46] En 1958 también colaboró en la producción de otra importante obra sobre economía matemática.[47]

Sin embargo, Samuelson es conocido como el autor del libro de texto sobre economía más ampliamente usado y traducido (inclu-

[43] P. A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (1949), pp. 4, 5.

[44] Véase nota 16.

[45] *The Collected Scientific Papers of Paul A. Samuelson* (compilación de Joseph E. Stiglitz, 1966) es una invaluable colección de artículos, con frecuencia muy difíciles de localizar en su forma original. Posteriormente a la terminación de la obra apareció un tercer volumen.

[46] Dos publicaciones con las que colabora regularmente son la revista norteamericana *Newsweek* y *The Financial Times* de Londres.

[47] Robert Dorfman, Paul A. Samuelson y Robert M. Solow, *Linear Programming and Econo*[illegible] *Analysis* (1958).

yendo al ruso) de la actualidad. La primera edición apareció en 1948 (actualmente va en la octava) y a partir de entonces ha sido revisado regularmente. Desde un principio el libro fue un éxito; marcó un rompimiento completo con la estructura y la esencia tradicionales de exposición de la materia y no sólo reflejó la influencia de las ideas de Keynes sino que ayudó grandemente al establecimiento y posterior desarrollo del análisis macroeconómico que presentaba. Haciendo a un lado una sección final que trata de problemas económicos de actualidad (muchos de los cuales caen dentro de la esfera de la macroeconomía), alrededor de la mitad de la exposición analítica del libro (particularmente la primera mitad) está dedicada a la naturaleza del ingreso nacional, su determinación, cómo fluctúan los ingresos, las oportunidades y los niveles de precios y cómo las políticas monetaria y fiscal "pueden mantener al sistema total funcionando tolerablemente bien".[48] La otra mitad, dedicada a la *microeconomía*, trata de lo que determina los precios relativos de bienes particulares y de la separación cuantitativa de los totales del ingreso nacional en distintos bienes y servicios. La distinción no podía ser puesta con mayor claridad ni tampoco podía ser más enfática la separación con la tradición anterior (que dictaba que los libros de texto deberían iniciarse siempre con la teoría del valor y del precio).[49]

El texto del profesor Ackley, al que ya se ha hecho referencia, está dedicado en realidad exclusivamente a la macroeconomía. Después de una descripción inicial de las categorías principales dedica la parte esencial del libro a una exposición, en primer lugar, de la macroeconomía clásica y, posteriormente, del sistema keynesiano. Ésta es una yuxtaposición especialmente útil que nos muestra, primero, los postulados de la ley de Say en relación con la teoría cuantitativa del dinero y, después, toda la teoría clásica del equilibrio de la ocupación plena. Todo esto es descrito en términos modernos, esto es, por medio de una serie de ecuaciones (función de producción, postulado de maximización de utilidades, la teoría cuantitativa del dinero y, después, toda la teoría clásica del más claro —y más llamativo— el subsiguiente contraste con el modelo elaborado por Keynes, que es de un carácter más general dado que introduce conceptos que, como hemos visto, hacen posible explicar la existencia de un equilibrio ocupacional no pleno y que llevaron a un nuevo entendimiento de las posibilidades de inflación.

[48] P. A. Samuelson, *Economics* (8ª ed., 1970), p. 357.

[49] Más adelante se hará referencia al cambio en el equilibrio de intereses del autor en las distintas áreas evidente en las sucesivas ediciones de este libro.

Entre las muchas aplicaciones específicas que se han dado a este esquema hay dos que merecen especial mención: una está en el centro mismo de las implicaciones de las políticas de la macroeconomía, la política fiscal en relación al empleo y a la estabilidad; la otra trata de las prescripciones de políticas en lo que se refiere al equilibrio internacional de pagos. Para ambos casos da Samuelson la guía más simple y clara. La característica reciente que destaca en la nueva economía es la idea de que el presupuesto nacional no puede ser visto como un presupuesto familiar en grande sino que por encima de los cánones establecidos por Adam Smith, la dirección de las finanzas nacionales tiene un papel positivo que desempeña en cuanto a dar forma al todo de la economía de la nación en el conjunto (independientemente de sus efectos "macroeconómicos" en oferta individual, en la demanda y en la colocación de precios). El descubrimiento de la probabilidad de una brecha inflacionaria o deflacionaria, esto es, empleo excesivo con consecuencias inflacionarias en los precios y en los salarios, o subocupaciones de recursos, es la señal para realizar un intento de la política fiscal haciendo uso de dos elementos del presupuesto nacional, los ingresos públicos y los egresos, para influir la demanda total de manera que, mediante el manejo de los varios agregados del ingreso nacional, se corrija la situación antes de que se presente.

De esta simple proposición se han derivado muchos refinamientos en los conceptos y en las políticas a seguir. Para mencionar algunos es posible decir que existe la noción de "draga fiscal" o "dividendo fiscal" y los conceptos relacionados de ocupación plena, excedente del presupuesto o déficit, estos dos últimos midiendo lo que sería la posición del presupuesto si, dado un cierto patrón de tributación y gasto público, la economía mantuviera una ocupación plena. La draga fiscal, por una parte, y el dividendo fiscal, por la otra, pueden producir una situación distinta de la aparente ubicación del presupuesto. No es posible continuar aquí con estos puntos;[50] sin embargo, mencionamos que mucho trabajo se ha llevado a cabo en la misma línea incluyendo, en particular, detallados esfuerzos por obtener más información, al

[50] Vale la pena mencionar que independientemente del aspecto de dirección macroeconómica que tiene la política fiscal, la nueva economía también ha influido benéficamente el área general de las finanzas públicas. Es sumamente improbable que un libro como *Federal Tax Policy* (ed. corregida 1971) de Joseph A. Pechmen pudiera haber sido escrito antes de Keynes, aun ignorando la parte relativamente pequeña dedicada a la tributación y a la política económica. Otro libro que puede ser mencionado en relación al mismo punto es el de Richard Goode, *The Individual Income Tax* (1964).

igual que estudios empíricos cuyo propósito es refinar y modificar el aparato teórico. Estas teorías no han permanecido confinadas al amplio tema de los efectos de la política fiscal sobre el empleo y la inflación; cada vez con mayor frecuencia han sido aplicadas al tema acerca de su influencia en problemas específicos de distribución de recursos donde, por una variedad de razones, los resultados no controlados del mercado pueden acarrear consecuencias insatisfactorias.[51]

La otra área a la que se ha aplicado el análisis y que vale la pena mencionar dado que también ha jugado una parte importante en la formación de las políticas es aquella del comercio y de los pagos exteriores. Ya se ha hecho referencia al multiplicador de comercio exterior y a las discusiones generales acerca de los lapsos y de la restauración del equilibrio internacional.[52] Como se dijo antes, el ímpetu inicial se debió al deseo de aislar la economía nacional de las fluctuaciones originadas en otras partes. Aunque esta preocupación no ha desaparecido por completo —en realidad se ha convertido a finales de la década de los sesentas y a principios de los setentas en un asunto práctico más apremiante— la mayor parte del trabajo de las dos últimas décadas ha sido dedicado a ensanchar considerablemente el análisis, asegurando su integración al cuerpo general de la teoría macroeconómica, y a realizar estudios más profundos e intensivos sobre ciertos aspectos específicos del problema del comercio y de los pagos. Difícilmente hay un segmento de la economía internacional que no haya sido enriquecido considerablemente por los abundantes escritos del pasado más reciente. No únicamente la teoría básica de las "ganancias", derivada del comercio y las tendencias de éste, tal como fueron determinadas por la doctrina original de la ventaja comparativa, sino también los problemas decisivos de políticas de la economía del "bienestar" han sido examinados por completo en cuanto relacionados a intervenciones mediante distintas formas de políticas de comercio.[53] Huelga decir que el tratamiento del tema a un

[51] Un ejemplo reciente e interesante es el de Kenneth J. Arrow y Mordecai Kurz, *Public Investment, The Rate of Return, and Optional Fiscal Policy* (1970). En el próximo capítulo se hará referencia a escritos recientes sobre la economía del bienestar.

[52] Véase p. 511.

[53] Entre los precursores pueden ser mencionados: A. Lerner, "The Diagrammatical Representation of Demand Conditions in International Trade", *Economica* (agosto de 1934) y también autor de "The Symmetry between Import and Export Taxes", *Economica* (agosto de 1936); T. Scitovsky, "A Reconsideration of the Theory of Tariffs", *Review of Economic Studies* (verano de 1942) y J. Marcus Fleming, "On Making the Best of Balance of Payments Restrictions on Imports", *Economic Journal* (marzo de 1951). En cuanto

nivel más elemental y expositivo también ha sido virtualmente revolucionado. Para conocer la magnitud del cambio basta comparar los capítulos importantes de un libro de texto moderno con las exposiciones más tradicionales.[54]

Mientras que buena parte del trabajo al que nos hemos referido trata de "modelos" abstractos, la mayoría de los estudios están consagrados a problemas de políticas o tienen implicaciones relativas a ellas. En el nivel de la teoría no puede haber duda de que las fronteras del entendimiento han sido ampliadas considerablemente. Se sabe mucho más, por ejemplo, de efectos finales de los aranceles, subsidios de exportación y políticas similares en términos de comercio, ingresos nacionales, inversión y consumo en distintas áreas comerciales; o de las circunstancias en las cuales las modificaciones en los tipos de cambios —en regímenes que no tienen paridades de cambio relativamente fijas— pueden contribuir a la estabilización de las relaciones internacionales de pago o a la desestabilización. De manera similar, en circunstancias diferentes, las consecuencias de la inversión internacional, por ejemplo, en países en vías de desarrollo, o de movimiento internacionales de capital en general, tanto a largo como a corto plazo, pueden ser definidos actualmente de manera mucho más precisa.[55]

a la relación más general entre los pagos internacionales (incluyendo su operación bajo regímenes con distintas tasas de cambio) y el ingreso nacional pueden mencionarse algunos ejemplos: Lloyd A. Metzler, "The Process of International Adjustment under Conditions of Full Employment: A Keyensian View" leído ante la Sociedad de Econometría en diciembre de 1960 e incluido en *Readings in Intrnational Economics*, recopilación de Richard E. Caves y Harry S. Johnson (1968), pp. 465-486; G. D. A. MacDougall, "British and American Exports: A Study Suggested by the Theory of Comparative Costs", *Economic Journal* (1951/1952); S. Laursen, "Production Functions and the Theory of International Trade", *American Economic Review* (1952); J. R. Hicks, "The Long-Run Dollar Problem", *Oxford Economic Papers* (junio de 1953); y del mismo Keynes un artículo publicado póstumamente, "The Balance of Payments of the United States", *Economic Journal* (1946).

[54] *Economics*, de Samuelson, puede servirnos de nuevo. Véase la 2a. ed., 5a. parte, pp. 621-705.

[55] Lo que se ha escrito sobre estos temas ha alcanzado proporciones enormes en los últimos cinco años por lo que sólo es posible presentar una pequeña (y arbitraria) selección de ejemplos: J. H. Williams, *Post-War Monetary Plans* (1944), lo mismo que numerosos artículos; Robert Triffin, *Europe and the Money Muddle* (1957), *Gold and the Dollar Crisis* (1960), para escoger sólo dos libros de una producción voluminosa pero consistentemente importante; Richard N. Gardner, *Sterling-Dollar Diplomacy* (nueva edición, 1969); Robert V. Roosa, *Monetary Reform for the World Economy* (1965) y *The Dollar and World Liquidity* (1967); Jaques Rueff —un participante importante en estos temas que también es un teórico sobresaliente—, *Balance*

Sin embargo, debe subrayarse que todos estos avances han permanecido confinados a la teoría de la materia y todavía no han producido ninguna unión importante de puntos de vista (no sólo entre hombres "prácticos" sino aun entre economistas) acerca de decisiones de política económica correctas en condiciones distintas que han aparecido en el mundo real. Esta materia se ha convertido, como veremos en el próximo capítulo, en una de las áreas de mayor importancia en la que la disparidad entre la teoría y la confianza en la eficacia de las medidas prácticas que pueden estar basadas en ella constituye una fuente considerable de inquietud.

Las técnicas keynesianas y postkeynesianas para tratar a la economía como un todo no son, sin embargo, las únicas. Un indicio más del recientemente recobrado interés en los agregados de la economía es el examen de otros métodos que varios economistas han hecho de manera adicional o en sustitución de los keynesianos. Uno que merece especial atención es el análisis del "insumo-producto" por otro eminente economista norteamericano, Wassily Leontief. Por lo menos parte de la inspiración de este trabajo se encuentra en el sistema de ecuaciones de Walras. Lo que hizo Leontief fue darle contenido primero haciendo todo esto más manejable mediante los totales de producción por industrias —45 en un principio y después expandidas considerablemente— y aplicándolos a los datos verdaderos de los Estados Unidos. En 1941 publicó por primera vez sus resultados en *The Structure of the American Economy 1919-1929: An Empirical Application of Equilibrium Analysis.* Diez años más tarde, en 1951, actualizó su estudio con datos hasta 1939; y en 1953 publicó un libro más general, *Studies in the Structure of the American Economy: Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output Analysis.* Al elaborar cuadros que representan el consumo de la producción por las distintas industrias, es decir "insumo" de otras industrias, se hace posible el análisis matemático, concebido para mostrar la relación entre las diferentes cantidades. Este análisis puede entonces ser utilizado para descubrir patrones "óptimos" de asignación de distintos recursos, técnica que ha sido considerada aplicable tanto a problemas de micro como de macroeconomía. De esta manera Leontief pudo integrar al sistema walrasiano de equilibrio general

of Payments (1967); y Milton Gilbert, *The Gold-Dollar System: Conditions of Equilibrium and the Price of Gold* (1968). También debe hacerse mención de las continuas contribuciones hechas por uno de los fundadores del sistema de la postguerra, Edward Bernstein, y de la obra de un distinguido teórico, Fritz Machlup, quien ha prestado un servicio notable al organizar una serie constante de debates sobre problemas monetarios mundiales entre funcionarios públicos, maestros universitarios y banqueros.

el otro factor que parece haberlo inspirado siempre, esto es, la investigación empírica y precisa que, aunque claramente no puede ser utilizada de manera tan extensa en la economía como en las ciencias naturales, es posible en algún grado y, sin duda, muy deseable.[56]

Lo que aparece con toda claridad aun del más breve examen de la teoría macroeconómica es su inherente afinidad con el aspecto relativo a las políticas a seguir. No es sorprendente, por lo tanto, que la característica más notable de este desarrollo del último cuarto de siglo sea su íntima relación en los procesos de dirección de los asuntos económicos. Esta "institucionalización" resultante de la economía es un desarrollo suficientemente nuevo como para merecer un tratamiento aparte.

5. Dirección económica: la nueva ortodoxia

Al considerar la importancia de los recientes desarrollos de la economía que determinan las políticas, sería equivocado suponer que la aplicación del análisis económico a las tareas prácticas de gobierno es un hecho totalmente nuevo. Una tesis importante en el relato que se hace en este libro de la evolución del pensamiento económico ha sido que la búsqueda intelectual sistemática en el campo de lo "económico" siempre ha sido el resultado de una motivación práctica y que particularmente la economía de los últimos doscientos años ha sido siempre concebida, con éxito o no, con una "tendencia al uso". Sólo es necesario recordar los propósitos de Adam Smith —y, desde luego, los resultados cuyo origen puede encontrarse directamente en su actividad teórica— para darse cuenta de la cercanía de la relación entre las proposiciones más abstractas en economía y algunas consecuencias muy prácticas en el ambiente legal e institucional que afecta profundamente las vidas de todos. Ricardo ejemplifica esto quizá más claramente no sólo en sus escritos sino también en muchas de sus actividades prácticas.

El gran logro de la economía política clásica, como ha sido subrayado repetidas veces en estas páginas, fue el completar la eliminación de las múltiples barreras al comercio y a la industria, consolidar las reglas del mercado y, por lo tanto, ayudar a establecer firmemente todo el conjunto de condiciones políticas, socia-

[56] En una conferencia dictada en 1953 esta necesidad fue expresada con claridad: Wassily Leontief, "Mathematics in Economics" incluida en *Essays in Economics, Theories and Theorizing* (1966), pp. 22-44.

les, legales, económicas y, desde luego, culturales que formaron el marco dentro del cual, al menos en los países desarrollados del mundo, continuaría la vida.

Este proceso tuvo como consecuencia una demarcación más o menos clara del programa del estado, en contraste con el del individuo que, no obstante las diferencias nacionales, siguió siendo válido en todos los países en los que se desarrollaba la industria moderna; y junto con esta demarcación, la del programa de investigaciones económicas y de la elaboración de políticas económicas basadas en los resultados de estas investigaciones. La supremacía del libre juego del mercado (fuera de excepciones claramente definidas) permaneció en términos generales como el principio guía a través de todo el siglo XIX y principios del XX. No obstante los intentos de los movimientos históricos y románticos en la economía o la variedad de escuelas social-reformadoras o socialistas, las fronteras de la teoría económica continuaron siendo definidas por ese principio. Claramente el libre juego del mercado impuso una limitación en el grado en que el consejo económico profesional podía referirse a las tareas prácticas, aun dentro del campo de la acción económica misma.

Esto no significa que la "dirección económica" no se diera en ningún grado o que economistas individuales no participaran en buena medida y por períodos considerables en este tipo de actividad gubernamental. Sin embargo, las áreas en las que esto era particularmente cierto dejan ver el limitado campo para esta proyección de la economía en el gobierno. En gran proporción la participación directa de los economistas tendió a situarse en los campos del dinero, banca y comercio internacionales, por una parte, y finanzas públicas, por la otra; esta última entendida en el sentido muy restringido en el que esa materia era definida hasta hace muy poco. Más adelante, particularmente durate las primeras décadas del presente siglo, apareció la propensión a incluir algunos problemas específicos de lo que ahora sería llamada economía del bienestar. No hay más que tomar el ejemplo de Alfred Marshall, un economista moderno que proporcionó asesoramiento al gobierno en una medida considerablemente mayor que la generalidad, para observar un contraste que sin duda es notable.

Frecuentemente se ha hecho mención en esta página al proceso por el cual, en lo que específicamente se refiere a asuntos económicos, el programa del estado fue gradualmente modificado lo mismo que las múltiples ramificaciones del abandono de las limitaciones impuestas por Adam Smith, los filósofos que lo precedie-

ron y sus contemporáneos. Una descripción y un análisis completos requerirían un estudio separado. Lo que debe quedar claro es que uno de los puntos decisivos en la historia moderna es la aceptación de responsabilidades por parte de los gobiernos —elegidos de una u otra manera dentro de un sistema democrático— de mantener altos niveles de actividad económica, evitar fluctuaciones económicas considerables, impulsar el crecimiento material y quizá también, al menos por implicación, cierto progreso hacia una mayor equidad económica. Hemos seguido sus consecuencias en lo que se refiere al pensamiento económico de los últimos veinticinco años. Igualmente dramáticos han sido el resultado de la aplicación de la economía a los problemas gubernamentales y los métodos por los que esto se ha llevado a cabo.

Es en este contexto que la palabra "institucionalización" ha sido utilizada al final de la sección precedente para denotar una relación completamente nueva. Un reconocimiento temprano de esto puede ser visto en las siguientes dos citas, ambas de administradores y no de economistas. En una se dice que la planeación central por parte del gobierno depende de "qué tanto, y qué tan poco, puede tenerse de los satisfactores imprescindibles y de las buenas cosas de esta vida, dados los recursos en divisas, presentes y futuros, ... [(y dada)] una estimación de los recursos productivos nacionales y una división del producto esperado entre los mercados nacional y extranjero... [que] necesariamente implica asignación de valores relativos a las variables más importantes de la economía".[57] En la otra se considera al año 1941 como "la fecha cuando un nuevo tema fue introducido en la elaboración del presupuesto: la inflación-deflación, un intento consciente de utilizar medidas fiscales para mantener el balance entre el dinero en los bolsillos de la gente y lo que podían comprar con él".[58] Éstas son, naturalmente, descripciones de las preocupaciones centrales de la macroeconomía moderna y, según uno de los primeros de una larga serie de economistas universitarios distinguidos con participación en el proceso, refiriéndose al papel de los economistas en el gobierno, "el campo especial del economista en el sistema económico como un todo y la relación entre las labores de sus diferentes partes".[59]

[57] Sir Oliver Franks (ahora Lord Franks), *Central Planning and Control in War and Peace* (1947), pp. 32-33.

[58] Sir E. Bridges (posteriormente Lord Bridges), *Treasury Control* (1950), página 18.

[59] Sir Robert Hall (ahora Lord Roberthall), "The Place of the Economist in Government", en la Sidney Ball Lecture de 1954, incluida en *Oxford Economic Papers* (junio de 1955), p. 125.

Quizá el signo inmediato más notable de la nueva relación sea el número de economistas sobresalientes que han sido absorbidos por la maquinaria gubernamental, particularmente en los países de habla inglesa y en especial en Gran Bretaña y los Estados Unidos. En los países de Europa continental, en algunos de los cuales ocasionalmente aparecía, casi siempre por breve tiempo, algún economista académico como ministro de Finanzas o director de un banco central,[60] la utilización de más economistas bajo bases regulares en funciones de asesoría o administrativas se ha incrementado grandemente.

En Gran Bretaña y en los Estados Unidos cualquier lista de aquellos que han prestado sus servicios o siguen haciéndolo en puestos como los mencionados, parece una relación de algunos de los más distinguidos economistas modernos. En Gran Bretaña inicialmente colaboraron (y aún colaboran) figuras destacadas en el Departamento Económico de la oficina del Gabinete, nombre bajo el cual fue conocido durante y después de la guerra, y más adelante como asesores económicos en el ministerio del Tesoro o en otros departamentos económicos centrales de Londres en puestos permanentes o para resolver tareas específicas. Entre ellos, para nombrar a algunos, encontramos a Lionel Robbins, James Meade, Robert Hall, Alexander Cairncross, Donald MacDougall, Austin Robinson y Brian Reddaway. En los Estados Unidos algunos economistas que han prestado sus servicios como directores o miembros del Consejo Norteamericano de Asesores en Economía o como consejeros más cercanos a presidentes tenemos a Arthur Burns, Walter Heller, Arthur Okun, James Tobin y Gardner Ackley, además de muchos otros a los que ya se ha hecho referencia y que han puesto su habilidad profesional al servicio de aquellos encargados de las decisiones políticas. Lo anterior nos muestra la enorme diferencia en escala y en profundidad en cuanto a la participación de los más destacados talentos del pensamiento económico en los asuntos prácticos de gobierno en comparación con lo que sucedía apenas hace treinta años.

Pocos de los interesados podrían dejar de reconocer que la economía ha salido beneficiada de estas actividades[61] aunque también es cierto que una gran parte de su trabajo, en ocasiones quizá su mejor trabajo, está desparramado en documentos e informes oficiales y con frecuencia también recogido en documentos de co-

[60] Es interesante —y quizá paradójico en vista de lo dicho antes— que la reciente designación como secretario del Tesoro de los Estados Unidos de George Schultz, un distinguido maestro universitario y primer economista que llega al puesto, haya sido tan comentada.

mités en los que las contribuciones personales son casi imposibles de determinar. Otra característica más que vale la pena mencionar para ilustrar el ambiente cambiante en el que hoy en día trabajan los economistas es la movilidad mucho más grande de los especialistas entre las tareas académicas y gubernamentales. Durante mucho tiempo ésta ha sido una característica de la escena norteamericana; actualmente se ha hecho mucho más general.

Una contribución importante en la esfera económica es la de organizaciones internacionales que han sido generosas en su política de reclutamiento de especialistas en el campo económico y que han suministrado de sus propios presupuestos considerables sumas de dinero para investigación, muy frecuentemente de un carácter particularmente teórico. De este modo, junto al considerable aumento en el número y tamaño de los departamentos de economía en las universidades y de diversas organizaciones de investigación asociadas con ellas, el crecimiento de organizaciones intergubernamentales y el desarrollo en una escala sustancial de institutos y asociaciones de investigación nacionales e internacionales ha incrementado inmensamente las áreas de competencia del trabajo económico, las oportunidades para que los economistas continúen con sus investigaciones y ha incrementado grandemente las economías de escala en la materia. Es posible preguntarse qué diría un economista como Marshall —cuya producción de trabajos "oficiales", que aunque considerable de acuerdo a patrones contemporáneos, sería definida como escasa por las normas de hoy día—[62] al ver la corriente de material proveniente de, por ejemplo, las Naciones Unidas, el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional, el OCDE, la Comunidad Económica Europea, el Instituto Nacional para Investigaciones Económicas y Sociales, la Institución Brookings, los bancos centrales o la mayoría de los grandes bancos comerciales de cualquier parte, al igual que si se enterara del número de economistas académicos autores de estos trabajos.

¿Cuál es el valor de toda esta actividad? ¿Hay algún tema común a través de toda ella, por el que puedan identificarse y explicarse los términos generales de la relación entre el análisis económico y la política económica como existe hoy en día? Aquí podemos distinguir tres ramales distintos para ser investigados. En primer lugar, existe la organización, la estructura en la que esta

[62] Véase, por ejemplo, el generoso homenaje que hace Lionel Robbins: Lord Robbins, *Autobiography of an Economist* (1972), p. 185; Sir Alexander Cairncross, "The Work of an Economic Adviser", *Public Administration* (primavera de 1968), p. II; y todo el contenido de la Sidney Ball Lecture de Lord Roberthall ya citada.

relación es establecida y a través de la cual opera. En segundo lugar, existen los procedimientos y métodos por los cuales se lleva a cabo la traducción de teoremas económicos abstractos o exposiciones realistas mensurables relativas a situaciones reales, la deducción de las conclusiones de las políticas y por los cuales las medidas que se creían apropiadas son aplicadas. En tercer lugar, existe el efecto que este proceso tiene en los economistas que toman parte en él: la manera en la que ellos mismos conciben el nexo creado de esta forma entre el análisis económico "positivo" y las políticas anheladas, y la manera en que conciben su participación en el proceso.

El primero de estos ramales no pertenece estrictamente al área que trata este libro. Las estructuras dependerán de factores constitutivos, de circunstancias políticas, de tradiciones y de individuos; diferirán de un país a otro y se modificarán con el tiempo como respuesta a cambios en los factores enumerados y a las presiones de necesidades económicas. Más aún, al igual que en la mayoría de los asuntos de organización política y constitucional, la realidad y la forma no siempre coinciden y los cambios en la balanza de poder, tal como son expresados en la práctica entre diferentes sectores del sistema, tienen lugar todo el tiempo sin que necesariamente afecten la apariencia formal. Debe ser recordado también que aquellos que tienen el poder para tomar decisiones o que participan de este poder reciben asesoría de una infinidad de fuentes y que el grado en que se basan en esta asesoría o en que consideran que dependen de aquellos encargados formalmente con la tarea de asesorarlos variará mucho de persona a persona, y de una a otra época.

Con todo, se observa mucha similitud en la manera en que se organiza la asesoría económica en la mayoría de los países industrializados del mundo y hoy en día en grado considerable —quizá simplemente por imitación— en los países menos desarrollados, independientemente de la vasta cantidad de consejos, solicitados y no solicitados, que reciben de especialistas y de misiones visitantes o de otros organismos. De esta manera, existe en los Estados Unidos un Consejo de Asesores en Economía, instituido como consecuencia de la ley de empleo de 1946; en Gran Bretaña un Servicio Económico Gubernamental (actual heredero de toda una serie de predecesores de diferentes nombres) hoy localizado sobre todo en el ministerio del Tesoro; una organización del "plan" en Francia,

[62] Alfred Marshall, *Official Papers* (recopilados por J. M. Keynes, 1926). Este volumen contiene la totalidad de las contribuciones de Marshall a las investigaciones oficiales excepto lo producido sobre la Comisión del Trabajo.

responsable directamente ante el presidente de la república, un Consejo Económico en Canadá, un Sachverstaendigenrat en Alemania, y organismos similares en otros países. Todas estas organizaciones, y otras similares, de ninguna manera son, como ha sido señalado, las únicas fuentes de asesoramiento económico en sus respectivos países, como tampoco son necesariamente las más poderosas pero, hablando en términos generales, tienden a ser los sitios donde se produce el asesoramiento económico más profesional, esto es, aquel más estrechamente derivado del análisis económico y relacionado con los estudios que se llevan a cabo en los círculos académicos no gubernamentales.

Hay, naturalmente, diferencias entre estas organizaciones. El Consejo Norteamericano de Asesores en Economía está formalmente muy ligado a la oficina de la Presidencia, aunque sucesivos presidentes han tendido, en este caso como en otros, a crear un centro separado de asesoramiento en alguna otra parte del sistema o en la misma Casa Blanca; en Gran Bretaña, la estructura general de los departamentos de estado y los ministerios rara vez es pasada por alto en cualquier sentido formal. Los patrones cambiantes que se han dado en los años recientes generalmente se han manifestado en la creación, amalgamamiento o eliminación de departamentos pero con asesores profesionales casi siempre integrados a algún departamento adminstrativo regular, generalmente, como ahora, en el ministerio del Tesoro;[63] En Francia, el "plan" trata principalmente los problemas a largo plazo, mientras que el asesoramiento económico sobre las cuestiones del momento viene de los departamentos, normalmente del ministerio de Finanzas; en Alemania, el Consejo de Expertos es bastante más independiente del gobierno que organismos similares en otras partes. Es posible predecir que estos patrones continuarán sufriendo cambios, reales o aparentes, pero que en esencia el tipo de estructura que se ha erigido continuará.

Al tocar el tercer aspecto del punto que tratamos se llega, naturalmente, a la relación fundamental entre la teoría económica y la política económica —para no decir la política— y, por lo tanto, mucho más allá de un análisis sobre cómo se logra que la macroeconomía aborde los problemas económicos presentes. Algunas reflecciones sobre esto serán dadas en la conclusión de este libro, relacionada en forma más general con los fines de la economía.

[63] La existencia, al menos por el momento, de un Cuerpo Revisor de la Política Central en la Oficina del Gabinete Británico es una excepción; sin embargo, este organismo se ocupa de muchos otros problemas, además de los económicos.

Lo que puede decirse en este momento es que un cierto número de los más eminentes y experimentados practicantes de este nuevo arte de asesoramiento económico oficial —comprendiendo escritores y pensadores— han trasmitido, felizmente para los estudiosos de estas materias, sus propias reflexiones.[64] En ellas hay con frecuencia una mezcla de lo viejo con lo nuevo, de la definición tradicional de economía, de los problemas a los que puede ser aplicada y un reconocimiento de las nuevas tareas del gobierno. Heller dice que "el método del economista es descomponer en factores los costos, los beneficios y las ventajas o desventajas de distintos cursos de acción";[65] y Okun, en la misma línea, dice que "el economista busca las oportunidades sacrificadas en la selección de cualquier optativa".[66] Pero el primero agrega que el asesor en materia económica está enfrascado "en opciones de valor, en la defensa de los programas presidenciales y en equilibrar lo que es ideal con lo que es viable";[67] y Okun de nuevo complementa diciendo que "cuando [los economistas] llegan a Washington no pueden dejar atrás sus ideologías. Y, por cierto, no deberían hacerlo".[68]

Sin embargo, lo que está más directamente relacionado a nuestro tema es ver por qué medios se consigue que los principios de la teoría macroeconómica sirvan a los objetivos generales de la política económica en la forma en que ahora es comúnmente acepta-

[64] En realidad, lo escrito sobre el papel de los asesores económicos ha adquirido proporciones considerables por lo que sólo algunos ejemplos pueden ser mencionados aquí. Además de las conferencias ya citadas de Sir Alexander Cairncross y Lord Roberthall los siguientes dos libros escritos por anteriores directores del Consejo Norteamericano de Asesores en Economía deben ser consultados para conocer declaraciones completas y abiertas sobre cómo ven los autores la relación entre la economía y la política y cuál es la posición que adoptan en relación a ello: Walter W. Heller, *New Dimensions of Political Economy* (1966); Arthur M. Okun, *The Political Economy of Prosperity* (1970). Una comparación interesante de los sistemas norteamericano y alemán es: Henry C. Wallich, "The American Council of Economic Advisers and the German Sachverstaendigenrat. A Study in the Economics of Advice", *The Quarterly Journal of Economics* (agosto de 1968). Aquellos que deseen estudiar la función más tradicional del gobierno en el "sector público" dentro del nuevo contexto de la dirección económica, deben consultar la Stamp Memorial Lecture 1964 de Sir Richard Clarke, *The Management of the Public Sector of the National Economy;* y para la descripción de un breve experimento en una nueva estructura departamental en la Gran Bretaña véase E. Roll, "The Department of Economic Affairs", *Public Administration* (primavera de 1966).

[65] Walter W. Heller, *op. cit.*, p. 5.

[66] Arthur M. Okun, *op. cit.*, p. 4.

[67] Walter W. Heller, *Ibid.*, p. 18.

[68] Arthur M. Okun, *Ibid.*, p. 23.

do: empleo pleno de recursos, crecimiento, estabilidad, equilibrio internacional. Por desgracia, no es fácil hacer una estimación sucinta que al mismo tiempo tenga significado real. Por sí misma no sería muy esclarecedora una descripción íntegra del método mediante el cual es reunido y ordenado el material estadístico de manera que muestre la posición real existente en la economía nacional, o los métodos por los cuales los proyectos son rehechos independientemente de los períodos apropiados de planeación o el itinerario de las operaciones subsecuentes en las que intervienen no sólo economistas sino también administradores y políticos. Más aún, la descripción, ya no digamos el análisis de este procedimiento, difícilmente es separable del juicio que se hace de sus resultados. En realidad, algunas de las mejores explicaciones pertenecen a análisis críticos de administraciones particulares.[69] Además, aunque existe un amplio acuerdo acerca de los objetivos generales, hay una diferencia considerable en los márgenes de selección, por ejemplo, en cuanto al grado de inestabilidad tolerable como respuesta a cierto incremento en el crecimiento, etcétera.[70]

Con todo, es posible percibir un patrón general, tanto en las operaciones de la maquinaria gubernamental como en los métodos empleados por pronosticadores y críticos no oficiales.[71] Su esencia es la tributación y los pronósticos económicos apoyados en la responsabilidad reconocida por los gobiernos en cuanto a influir en el nivel de la actividad económica. Esto sagnifica que se conoce el pasado inmediato, la situación presente y el camino que posiblemente siga la economía en el futuro a corto plazo, *dadas las políticas existentes*. Se acepta como algo común y corriente que la determinación de estas políticas, dependientes de predicciones, puede estar sujeta a error. Ni siquiera el pasado y el presente son alguna vez perfectamente conocidos; cuando más son instantáneas de una situación que está en proceso de cambio, incluso cuando la fotografía es tomada. Los retratos son, por lo tanto, inevitables:

[69] Véase por ejemplo, Andrew Shonfield, *British Economic Policy since the War* (1958); J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-1960* (1964); Samuel Brittan, *The Treasury under the Tories* (1964) y *Steering the Economy* (1971); y Wilfred Beckerman (recopilador), *The Labour Government's Economic Record* (1972). Para valorar las experiencias norteamericanas véanse los libros ya mencionados de Heller y Okun.

[70] Una interesante exposición de este problema se encuentra en: Michael Lipton, *Assessing Economic Performance* (1968).

[71] Por ejemplo, los métodos utilizados por el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas y Sociales —tal como son descritos en la obra de M. J. C. Surrey, *The Analysis and Forecasting of the British Economy* (1971)— no son básicamente distintos de los oficiales, aunque el Instituto con frecuencia llega a conclusiones distintas.

hay un lapso entre el suceso y su registro; entre el diagnóstico, la prescripción y la administración del remedio (si éste es juzgado necesario); y entre las medidas de las políticas y sus efectos visibles en la economía.[72] En ocasiones se ha sostenido que los proyectos deben ser abandonados dadas las dificultades técnicas que trae el utilizarlos como base para establecer políticas a seguir (aunque algunas veces debido más bien al argumento eminentemente ideológico de que implican una planeación excesiva). En oposición a esto se ha dicho que no actuar en base a planes sistemáticos es hacerlo en base a planes no sistemáticos, dado que toda acción destinada a afectar el futuro implica una visión de lo que éste sería si no se adoptara tal medida.

En la mayoría de los países que han desarrollado este arte, la técnica de planeación se refiere esencialmente al equilibrio entre la demanda total esperada y la oferta total. Implica estimaciones de los cambios probables en el producto nacional bruto y en sus principales componentes, en los precios en general (mediante pronósticos en términos reales), en los salarios e ingresos, en la productividad, en las exportaciones e importaciones tanto como en los invisibles componentes de la balanza de pagos, etc. El primer objetivo es llegar a una estimación de la presión de la demanda que nos permita valorar las "brechas" inflacionarias y deflacionarias potenciales bajo las bases en las que se hace una primera apreciación de lo que debe ser "puesto dentro" o "sacado" de la economía. Esta apreciación es posteriormente refinada, tanto como es posible, "desagregando" los diversos elementos del PNB de manera que se puedan ajustar con mayor exactitud diversos medios disponibles de las políticas o los objetivos generales deseados. Éstos son, en el área fiscal, el funcionamiento de la recaudación y del gasto, orientado en ambos casos a los pormenores, haciendo referencia a los desequilibrios de la oferta o la demanda; y en el área monetaria, las tasas de interés y las políticas de suministro de dinero. En los países en los que las deliberaciones sobre la balanza de pagos tienen importancia considerable (como en Gran Bretaña, donde la práctica se ha seguido por mucho tiempo) se hace un intento por ajustar las políticas en concordancia.

Además de la dificultad obvia inherente a cualquier proceso de este tipo que se basa en datos que están sujetos al tipo de lapsos a que nos hemos referido hay dos más que deben ser subrayadas. Si bien el objetivo general de estabilización por medio de la dirección de la demanda puede ser entendido con facilidad en grado

[72] Véase la introducción de C. W. McMahon, *Techniques of Economic Forecasting*, OECD (1965).

suficiente (funciona no únicamente en agregados sino también en base a —y en realidad sólo a través de— los elementos individuales de la economía total, aun si no está específicamente refinada como para afectar de manera deliberada a éstos en los diferentes grados deseados, será inevitable la aparición de un antagonismo, y con frecuencia un enfrentamiento, con los programas gubernamentales existentes, resultado de políticas pasadas ideadas con propósitos muy específicos: por ejemplo, infraestructura social o física (hospitales, escuelas, caminos) u objetivos sociopolíticos (mejoramiento de los ingresos de ciertas categorías de asalariados o desalentamiento de ciertos tipos de consumo). Hay por lo tanto, una "viscosidad" considerable en estas materias que contribuye a una incongruencia entre los objetivos macroeconómicos generales y los efectos microeconómicos específicos que necesariamente deben ser producidos por las políticas de los primeros.

El segundo problema es el relativo a la regulación del tiempo, no tanto desde el punto de vista de los lapsos ya mencionados sino en cuanto a los requerimientos del mismo proceso político y administrativo. La actividad de la mayoría de los gobiernos democráticos está sujeta a ciertos períodos impuestos por el calendario electoral y avanza a través de ciclos definidos de sesiones parlamentarias o congresionales así como de acuerdo a la inexorable periodicidad de los planes ejecutivos. Casi inevitablemente el presupuesto anual se convierte en el punto central de las decisiones más importantes en el campo de la dirección económica. Esto, a su vez, impone un ciclo de vida a la compilación de la información, a su asimilación, análisis, presentación y refinamiento para una valoración y a sus proyecciones para hacer estimaciones y formarse juicios de acuerdo a las necesidades de la situación imperante.[78]

De esto se desprende que las energías están enfocadas casi exclusivamente a refinar el proceso a fin de satisfacer itinerarios exigentes y requerimientos de presentación rigurosos en una forma especialmente adaptada para las necesidades de legos. Éstos, sin embargo, deben expresar juicios y tomar decisiones en un marco que en gran medida es prescrito e inmutable: una traducción del análisis a la acción por medio de un diccionario particularmente restrictivo y estilizado, por así decirlo. Es un logro importante el que este refinamiento haya sido llevado realmente a un nivel muy alto. La forma en la que el "juicio presupuestario" —la valoración básica del balance de la demanda— aparece, por

[78] En lo que a Gran Bretaña se refiere, este proceso está bien descrito en los libros de Daw y Brittan ya citados.

ejemplo, en Gran Bretaña, sin duda ha alcanzado un alto grado de refinamiento. En los Estados Unidos el proceso quizá ha sido llevado aún más lejos. Por ejemplo, excepto en este país, en ningún otro existe hasta hoy el tipo de series de datos computarizadas que pueden ayudar a diagnosticar la tendencia de la economía para la siguiente fase.[74] Los resultados no son, desde luego, necesariamente aceptados por todos, ni siquiera por los analistas económicos que trabajan fuera del gobierno. Ya se ha hecho referencia a los proyecto independientes del Instituto Nacional Británico. En los Estados Unidos la institución Brookings proporciona a través de sus muchas publicaciones una alternativa efectiva a los pronósticos y las evaluaciones de la maquinaria oficial; y en Canadá, el Comité Canadiense sobre Política Económica, establecido en 1969 bajo el patrocinio de la Asociación de Planeación Privada del Canadá, produce regularmente sus propios informes, como contrapartida de aquellos del Consejo Económico.

El proceso ha continuado durante las últimas dos décadas o tal vez desde antes sin que surja una preocupación considerable por las críticas de los expertos. Además de los requerimientos mecánicos que traen el organizar y administrar una serie de ejercicios intelectuales y administrativos muy complejos y exigentes, la preocupación principal ha sido naturalmente alcanzar con éxito los objetivos básicos. En el primer frente sin duda se ha logrado éxito. En muchos países existe ahora una integración mucho más íntima, en un grado nunca antes visto, entre estadísticos, economistas teóricos, economistas administradores, administradores y políticos respecto de las tareas de la dirección económica. Aunque la dirección no es todavía comparable a aquella que priva en las ciencias y la tecnología aplicada, se ha acercado mucho más a ella. Quienes toman las decisiones y sus asesores se han hecho mucho más dependientes entre sí y más dependientes del funcionamiento del mecanismo total del que forman parte. De esta manera, todo el proceso ha adquirido inevitablemente algo de la naturaleza de un ritual, en el que a veces es difícil distinguir entre sustancia y forma. Dada la vasta cantidad de material que debe ser asimilado, aquellos que dominan y operan la maquinaria (aunque en un sentido puedan ser sus esclavos) fatalmente se convierten en sus donados defensores en contra de cualquier crítica. Aparece así una nueva ortodoxia —no menos poderosa que aquella con un programa de acción del estado mucho más limitado—, en la que la relación entre pensadores y actores y la conducta de ambos es

[74] Véase Julius Shiskin, *Signals of Recession and Recovery. An Experiment in Monthly Reporting* (1961).

completamente distinta de la que dominó el pensamiento económico y la conformación de políticas durante tanto tiempo. Esta conciencia de sí, en un principio por su novedad y después por la superioridad de su técnica es, naturalmente, un fenómeno familiar en los altibajos de las tendencias culturales. Sin duda, en este caso también estuvo presente un logro sustancial. No es sorprendente, por lo tanto, que la nueva economía, en su expresión práctica dentro de la dirección macroeconómica, adquiriera seguridad de sí, de complacencia incluso. Pero esto, como veremos, no ha durado mucho.

XII. LA ERA DE LA INCERTIDUMBRE

I. De la autoridad al descontento

Ahora, a principios de la década de los setentas, tenemos la suficiente perspectiva histórica para volvernos hacia los últimos veinticinco años y verlos como un período apacible en el que la nueva economía fue objeto de aclamaciones sin precedente tanto en extensión como en intensidad. Hemos visto en las secciones concluyentes del capítulo anterior que la economía se había convertido en una industria notablemente desarrollada que se expandió a una velocidad no concebida antes como campo de estudio académico, como disciplina aplicable a una variedad de actividades prácticas incluyendo los negocios (particularmente al ser combinada con la instrucción impartida en las escuelas de administración de negocios, cuyo número se ha incrementado enormemente) y como medio para abastecer al gobierno de asesores expertos. De todos estos desarrollos tal vez el más notable sea, como ya hemos visto, la participación de gran número de economistas en la elaboración de políticas centrales o su transmutación en administradores generales. En muchos países desarrollados del mundo se creó una alianza cercana entre economistas, estadísticos y sus híbridos, los econometristas, por una parte, y los burócratas, por la otra. La relación entre este grupo combinado y los políticos en quienes descansaba la tarea de tomar la decisión final se hizo más cercana y mucho más sistematizada.

Naturalmente, como siempre que la evolución de una naturaleza cultural amplia que implica cambios sutiles en la influencia relativa de diferentes grupos, sólo después de algún intervalo de tiempo se puede notar que se ha dado un cambio importante, y aun así sólo como resultado de una serie de pequeños pasos, que en el momento en que se toman no parecen especialmente significativos. Si se desea tener una apreciación de la manera totalmente distinta en que las ideas económicas influyeron en aquellas decisiones políticas que tienen un contenido o un efecto económico vale la pena comparar la relación entre economistas y la maquinaria gubernamental (administrativa y política) de la época de la gran depresión con la que se dio en la década de los cincuentas.[1]

[1] *Politcians and the Slump* de Robert Skidelsky (1967), a la que ya se ha hecho referencia, es un fascinante relato de las políticas de dirección eco-

Lo anterior no significa que no puedan encontrarse muchos ejemplos en la historia de los últimos doscientos años en varios países acerca de economistas que por una diversidad de razones tuvieron una influencia considerable, algunas veces decisiva, en los más importantes avances políticos. El mismo Keynes, a quien está indisolublemente ligado el surgimiento de la nueva economía, mantuvo a lo largo de toda su vida una relación cercana con muchos políticos. Debido a su interés en los asuntos públicos actuó como asesor del ministerio del Tesoro durante varios períodos críticos, la segunda Guerra Mundial y la época inmediata de la postguerra, por ejemplo, en los que se convirtió en un participante directo de los procesos formales de gobierno.

Sin embargo, uno podría sostener que hay una diferencia de clase entre, digamos, los primeros intentos previos a la guerra ejemplificados por la creación en Gran Bretaña del Consejo de Asesores Económicos o en los Estados Unidos del New Deal Brains Trust que se formó alrededor de Franklin Roosevelt y que atrajo a varios economistas al papel de asesores económicos, y el patrón existente en la actualidad, altamente institucionalizado, en todos los países desarrollados, sean de los llamados capitalistas o de los llamados comunistas. Es posible agregar que la situación en los llamados países en desarrollo, aunque algo distinta en cuanto a la relación entre asesores y políticos —con frecuencia los unos son indistinguibles de los otros—, de cualquier manera muestra la posición realzada que en ellos tiene la economía. Algunos detalles de este patrón han sido dados en el capítulo anterior. También se han señalado el creciente énfasis en el uso del análisis económico para resolver los problemas de las políticas. Aunque sería difícil medir estadísticamente la producción de los economistas en los asuntos "puros" en relación con la producción en los asuntos "aplicados" durante los últimos veinticinco años, una somera visión parece suministrar evidencias considerables en cuanto a la preponderancia de los segundos.

Es de esperarse que esta participación mucho más íntima de un gran número de economistas en la elaboración de políticas y de la cercana relación —con frecuencia comercial— del gobierno con organizaciones de investigación en universidades o fuera de éstas, desemboque inevitablemente en un interés mayor en los problemas de política económica.

Otro síntoma de este desarrollo al que ya se ha hecho referencia (y que, como es de esperarse, fortalece a su vez la tendencia que

nómica de preguerra; contiene también interesantes referencias al punto antes mencionado. Véase, por ejemplo, las pp. 289-308.

le dio nacimiento) es el creciente espacio (o tiempo) que varios medios de comunicación dedican a los problemas de la política económica y a los subyacentes problemas del análisis económico. No es sorprendente que el material utilizado para colmar este espacio (o tiempo) sea proporcionado en buena parte por los economistas profesionales más renombrados —cuya celebridad es así incrementada— de quienes se solicita no sólo comentarios o críticas sobre las políticas del momento o sus propias prescripciones sino también versiones populares de teorizaciones económicas complejas que determinan las diferencias en las políticas. Nada de esto es completamente nuevo: ya Ricardo y los economistas postricardianos aparecían con frecuencia en publicaciones, al igual que los fundadores de la escuela vienesa o los grandes economistas norteamericanos de principios de siglo. Pero la escala de esta participación en el debate público a través de la prensa diaria y semanal, de la radio y la televisión es tal que puede considerarse justamente como diferente en tipo más que en grado. Sin duda, la aparición, semana tras semana, de tres de los más distinguidos economistas académicos norteamericanos que, por turno, escriben para una revista popular de noticias es indicativo de una nueva situación.

Además de la apirición de un gran número de economistas en el gobierno y de su influencia mucho más fuerte en la formación de la opinión de la gente en general, muchos de quienes trabajan diariamente en el campo de la información y de la formación de opiniones se han hecho mucho más conocedores del análisis económico como parte de su oficio y en relación a sus ocupaciones diarias como comentaristas de la política económica. La información económica y financiera también ha sido una industria en crecimiento y ha atraído a algunos de los mejores economistas, en particular de la generación más jóven, aquellos que de no haber abandonado el mundo académico —por la razón que haya sido— sin duda se habrían distinguido *sans phrases* dentro de él.

Como ya ha sido dicho, este proceso no se ha limitado a ningún país determinado, y de no ser por pequeñas diferencias debidas a factores históricos y al cuadro general social y cultural, es común a muchos países. En cada uno de ellos ayudó al surgimiento de un desarrollo similar a escala internacional que a su vez intensificó el proceso a escala nacional. Otra característica notable del período que analizamos es el crecimiento y proliferación de organismos internacionales dedicados a propósitos económicos específicos o generales. Como vivimos en el capítulo precedente, cierto número de avances en economía, particularmente en el cam-

po de la econometría, en la estadística y en la economía monetaria, se han debido a estos organismos o por lo menos han sido estimulados por ellos. El punto a subrayar aquí es que al aparecer mercados amplios y competitivos para quienes destacan en el campo económico, se han ampliado enormemente las posibilidades de los egresados de las escuelas de economía.

En suma, durante los últimos treinta años posteriores a la aparición de *Teoría general* de Keynes, la posición de la economía, en gran medida del tipo asociado a este economista y a su método general, progresivamente se hizo más sólida hasta alcanzar una posición de autoridad, como rama de la ciencia social y como herramienta para ordenar mejor los asuntos humanos, sin paralelo en su historia y en un grado no igualado por ninguna de las otras ciencias no físicas. Sin embargo, en la última fase de este período la autoridad de las opiniones de los economistas ha comenzado a ser puesta en duda, hasta el punto que la incertidumbre invade las declaraciones de los economistas mismos tanto en las cuestiones prácticas como en los límites de percepción de todo su aparato intelectual. Sin duda, cualquier visitante de otro planeta que a principios de la década de los setentas visitara universidades, organizaciones gubernamentales, nacionales y extranjeras, oficinas de diarios y empresas de negocios encontraría estas dudas ampliamente difundidas. En distintos lugares es posible encontrar economistas que (al igual que los de una generación anterior, más terminante en sus opiniones) culpan de las deficiencias del funcionamiento económico a una falta de estricta obediencia a las "leyes" económicas más que a las deficiencias en las leyes mismas. Sin embargo, los mejores economistas contemporáneos probablemente admitirían que, haciendo a un lado algunos logros recientes importantes, todavía está muy lejos de alcanzarse una perfecta congruencia entre la economía y la dirección económica.

¿Cómo se puede explicar este cambio? ¿Cuáles son los factores que han provocado que la nueva ortodoxia se ponga en tela de juicio y que su autoridad se vea erosionada en el mundo de la acción? Si, como es muy probable, hemos entrado a una nueva era de incertidumbre ¿cuáles son las causas de ella? y ¿qué consecuencias —si es posible pensar en alguna— pueden percibirse en cuanto a la dirección de la investigación económica en el futuro inmediato? Para entender correctamente esta nueva fase de la economía es importante tratar de separar diferentes aspectos de la nueva crítica y escepticismo en cuanto a las formas que adoptan, en cuanto al grado en el que están en conflicto con le cuerpo general del pensamiento económico tal como surgió de la revolu-

ción keynesiana y en cuanto a su significado amplio tendiente a un propósito permanente y, en primera instancia, práctico: la superación humana.

Por desgracia, esta separación no es sencilla, en parte porque distintos pensadores no son necesariamente clasificables con facilidad respecto a la crítica de que son responsables. Para tomar un ejemplo sobre el que volveremos: si bien Samuelson en un sentido no debería ser en absoluto considerado como crítico, sino, más bien, como alguien que ha hecho avanzar las fronteras de la nueva economía y que la ha consolidado de una manera sumamente completa y efectiva, un estudio de las sucesivas ediciones de su libro de texto muestra modificaciones tan marcadas en las preocupaciones del autor que casi constituyen una revolución. Llama la atención el que una comparación de la primera edición de 1948 con la octava de 1970 sea menos contrastante que una comparación entre la última edición con alguna de las inmediatas anteriores, tal vez precisamente porque la primera edición fue un rompimiento radical con la tradición. Por otra parte, Joan Robin-
de los veintes la economía, aunque todavía no tenía la autoridad en
(que, sin embargo, desde un principio ha abrigado ciertas dudas trascendentales acerca del cuerpo total o aun de la forma keynesiana del neoclasicismo), ha desarrollado más recientemente un ataque en gran escala no tanto contra el keynesianismo como contra las preocupaciones de keynesianos y antikeynesianos por igual. Por su parte, Galbraith se ha lanzado repetidas veces por nuevos caminos de investigación sin preocuparse indebidamente en ningún momento de la posición de alguna parte particular del cuerpo general de la economía.

Sin embargo, debe hacerse un intento por ordenar estas diversas tendencias para lo cual lo que sigue puede servir como método conveniente de análisis. Un posible camino podría ser distinguir entre aquellos desarrollados alejados de la doctrina aceptada y aquellos endógenos a la teoría misma, esto es, imperfecciones de algún teorema particular que dieron origen a desarrollos en nuevas direcciones teóricas. Si bien sería posible erigir un análisis de tendencias divergentes sobre esta base, no produciría los resultados más significativos desde el punto de vista de querer explicar el declinamiento de la autoridad de la nueva ortodoxia o los aspectos esenciales de las recientes tendencias críticas o aun las posibles o probables direcciones futuras de la economía. Tal vez pueda aclarar un poco las cosas el comparar la revolución keynesiana con las circunstancias en las que se dio. En la década de los veinte la economía, aunque todavía no tenía la autoridad en

asuntos prácticos que tendría treinta años después, ya era respetable, estaba establecida y podía sentirse satisfecha. La calma fue rota por las hiperinflaciones posteriores a la primera Guerra Mundial, por la gran depresión, por el desgarramiento del sistema monetario internacional y por el desempleo masivo y la paradoja de la pobreza en medio de la riqueza, todo esto característico de los primeros años de la década de los treintas. En este preciso momento ocurrió la revolución keynesiana, trayendo, sobre todo, una manera completamente nueva de ver el sistema económico. Descartó la propensión establecida por Adam Smith relativa a equiparar el comportamiento de toda la economía con la conducta del individuo o de una sola empresa, o a derivar políticas para una de lo que se considera como preceptos tradicionales de la otra. El propósito de esta emancipación fue rigurosamente práctico (como lo había sido el de la revolución clásica, siglo y medio antes): hacer frente a la desocupación de recursos humanos y materiales.

El desligamiento que se produjo del cuerpo de la nueva ortodoxia en la que el keynesianismo se había constituido y que avanza hacia distintos puntos debe ser atribuido nuevamente de manera especial al descontento, producto de la decreciente capacidad del sistema para enfrentarse a los problemas económicos prácticos. Hemos visto que el gran logro que se sostenía había alcanzado el sistema de la dirección económica basado en el análisis macroeconómico había sido el poder mantener la economía en un nivel estable, esto es, haber evitado por completo el desempleo y la inflación y haber asegurado de este modo un crecimiento constante, al mismo tiempo que se mantenía un sistema internacional económico y financiero en orden; en suma, haber aumentado su campo de acción y haber extendido sus beneficios. A pesar de que buena parte del trabajo de Keynes y de los economistas posteriores se refería a cuestiones como las divergencias entre los ingresos reales y nominales, no habían sido estudiadas en absoluto las implicaciones de las políticas de las nuevas formas de administración económica con propósitos distintos al crecimiento, a la búsqueda de un alto nivel de actividad económica y a la ausencia de inflación, en particular en lo que respecta a la regulación de las porciones del producto total asignadas a los distintos factores de la producción. En cuanto a los medios utilizados por las políticas, el énfasis —derivado justificadamente o no de Keynes— fue puesto esencialmente en los instrumentos fiscales, esto es, en el presupuesto anual y en las políticas fiscales asociadas. La política monetaria no fue explicablemente excluida, pero durante

un tiempo considerable en realidad desempeñó un papel muy secundario. Más aún, dado que la política fiscal es más específicamente "intervencionista" que la monetaria y dado que ésta es más general y "creadora de nuevas condiciones", el énfasis en la política fiscal, aunque en un principio excluyó otras formas de intervención, naturalmente creó una predisposición a buscar nuevos medios en esta dirección.

No obstante los éxitos que obtuvo la dirección económica en relación a los objetivos establecidos por las políticas, a mediados de los sesentas comenzó a sentirse una decepción. En Gran Bretaña, por ejemplo, siendo el país donde, después de los Estados Unidos, la dirección de la nueva economía había sido llevada a la práctica con un virtuosismo creciente, se vio, cada vez más con mayor claridad, que ciertas deficiencias en el funcionamiento de la economía persistían. La creencia en la eficacia de la dirección de la demanda comenzó a ser puesta en duda debido al lento crecimiento en períodos en los que el comercio mundial se incrementaba considerablemente al mismo tiempo que los más importantes competidores tenían incrementos rápidos del producto nacional bruto y debido también a las periódicas crisis de la balanza de pagos. Estas últimas dieron paso a fases de estimulación y restricción en las que los instrumentos de la dirección económica probaron ser razonablemente eficaces en cuanto a generar un crecimiento escalonado, pero no sostenido, de la actividad económica. También en los Estados Unidos la dirección de la demanda, principalmente a través de medidas fiscales, tuvo éxito sólo parcialmente. Aquí, la posibilidad de alcanzar el éxito completo fue disminuida más por la tardanza con que respondieron las políticas al diagnóstico y a la prescripción, tardanza debida en gran parte a retrasos constitucionales y políticos. Después de un período excepcionalmente prolongado de ausencia de inflación el conflicto entre la estabilidad continua y la ocupación plena apareció en forma acentuada para ser resuelto como lo había sido, o lo iba a ser, en otros países: con un desempleo y una inflación simultáneos junto con la aparición sin precedentes de graves problemas de balanza de pagos.

Debido a experiencias como las anteriores surgieron los puntos de vista distintos de la nueva economía. El desencanto tomó varias formas. En primer lugar (no necesariamente cronológico) se atacó la excesiva dependencia en la política fiscal y se preparó una contrarrevolución "monetarista" en gran escala. Por otra parte, las aparentes limitaciones de la dirección de la demanda llevó a algunos a buscar una intervención más directa para estimular el

empleo, ya fuera en todas direcciones o solamente en algunas, que condujera a varias formas de política industrial o regional designadas como guías para la expansión o la contracción. Esto incluye actitudes gubernamentales en cuanto a la estructura industrial, esto es, en cuanto a consorcios, situaciones monopólicas y similares. La periodicidad o la persistencia de las presiones inflacionarias también estimuló una búsqueda de medidas más directas para influir precios y determinar salarios.

También en la esfera internacional lo inadecuado de las formas existentes de dirección de la demanda y de los métodos establecidos de cooperación internacional pareció ser demostrado por la aparición o la persistencia de problemas de balanza de pagos y de intercambio. Hemos visto que uno de los grandes logros de Keynes mismo y de su escuela es haber sido responsables en gran parte de la creación de los mecanismos financieros internacionales de la postguerra conocidos como de "Bretton Woods". Ayudados por una maquinaria adicional de un carácter *ad hoc*, como lo fue el plan Marshall, sin duda contribuyeron a estimular y mantener una tasa elevada de crecimiento del comercio mundial y a facilitar el desarrollo de mercados internacionales de dinero y capital altamente perfeccionados y efectivos. Pero la fácil suposición de que la dirección de la demanda no sólo podría reconciliar los objetivos del crecimiento, estabilidad y alto empleo sino también afectar el "proceso de ajuste" designado para mantener la economía nacional al mismo paso que la evolución del sistema internacional —tal como fue demostrado por la ausencia de severos problemas de balanza de pagos— no podía estar justificada en el caso británico y muy pronto se hizo insostenible también en relación a otras economías. Aquí apareció otra área en la que la duda y el descontento se aposentaron, aunque, como veremos, sin que necesariamente significara un alejamiento de Keynes, sino un acercamiento a algunas características de su pripio pensamiento, inclusive a algunas de épocas anteriores.

De esta manera, deberemos examinar en las siguientes secciones de este capítulo la contrarrevolución monetarista, las diversas nuevas controversias en el sistema financiero internacional y la sugerencia de una intervención más directa ya sea en la estructura industrial o en la determinación de los precios y los salarios.

Sin embargo, éstas no son las únicas áreas en las que la duda es evidente. En un sentido todas están situadas dentro del sistemaá y mucho del criticismo que se oye hoy en día va más allá de ellas. De una manera general, las dudas pueden clasificarse como estructurales y sociológicas. Los cambios en la estructura

industrial junto con las nuevas formas de finanzas corporativas y su relación con el proceso industrial como tal han conducido a que aparezca un nuevo interés en una área de investigación cultivada por última vez por Veblen. Otros problemas han surgido, en parte como resultado de los desarrollos tecnológicos, tales como la contaminación, los congestionamientos urbanos y otros similares que impiden un ambiente aceptable y estimulan planteamientos acerca del contenido propio del crecimiento económico como tal. El malestar general que se extiende por la sociedad moderna y que quizá es visto más claramente en las dificultades de comunicación sobre estas cuestiones entre la generación joven y la anterior ha llevado a revivir el interés en esas teorías que se interesan en primer lugar por la relación entre el individuo y la sociedad en cuanto al proceso económico. De aquí nace el renovado interés en Marx, no tanto en la economía marxista como en las ideas filosóficas y sociológicas de Marx, el joven hegeliano. Finalmente, también se han expresado dudas acerca de si la economía como un todo se ocupa de los problemas adecuados.

2. El dinero y el nexo internacional

Parece apropiado en esta sección que aquellos desarrollos que tendieron a orientar la dirección macroeconómica hacia un camino alejado de la tendencia que estipulaba confiar en primer lugar en los medios fiscales sean relacionados con otros desarrollos recientes relativos básicamente al funcionamiento del sistema financiero internacional. No debe pensarse que esta liga refleja una similitud en el carácter de ambas tendencias que las haga contrarrevoluciones antikeynesianas. Si Keynes es identificado con el sistema financiero de la postguerra (y por ello susceptible de ser criticado si se piensa que el sistema no funciona perfectamente) es debido a su participación real en las negociaciones de los acuerdos que, al respecto, delinearon el mundo de la postguerra. Las serias fisuras en este sistema aparecidas a partir de los sesentas y que casi llevaron al colapso a principios de los setentas, lógicamente no pueden ser relacionadas con los propios puntos de vista teóricos de Keynes en el campo, distintos de los compromisos práctcios a los que tuvieron que subordinarse en el curso de lo que eran negociaciones altamente políticas. Entre los escritos de Keynes de la preguerra, en particular en *Treatise on Money* aparecen muchas ideas que hoy día darían a su autor la categoría de crítico del sistema tal como ha operado recientemente.

La liga, por lo tanto, se encuentra más bien primero en el hecho de que muchos de aquellos que han dirigido la contrarrevolución monetarista contra la dirección macroeconómica fiscal tambien han expresado opiniones definidas sobre la organización adecuada del sistema financiero internacional al igual que sólidas críticas a su estructura presente. Esto no es sorprendente dado que para el fluido funcionamiento de cualquier orden económico y financiero internacional se requiere del mantenimiento de cierta congruencia entre las fluctuaciones de la economía de un país y su posición internacional. Por consiguiente, tanto los objetivos como los medios de la dirección económica, por una parte, como el alcanzar el balance internacional junto con los medios para lograrlo, por la otra, necesariamente están muy relacionados.

El segundo aspecto que hace conveniente tal liga descansa a un nivel más profundo. Mientras que el renovado énfasis en la política monetaria y la oposición a la administración fiscal ha tomado muchas formas, lo que es común a todas ellas, visto más claramente en los escritos de su más distinguido exponente, el profesor Milton Friedman, es una diferencia básica con Keynes en cuanto al programa del estado. La mayoría de los monetaristas, si no todos, no aceptaría por ejemplo, las afirmaciones que Keynes hace en relación a estos asuntos en *The End of "Laissez Faire"*. La confianza en la política monetaria proviene, en gran medida, de un deseo, de nuevo más claramente expresado en la formulación de Friedman, de reducir las posibilidades de intervenciones específicas por parte de la "autoridad", de introducir un alto grado de regulaciones automáticas en aquellos aspectos del medio social que determinan fundamentalmente la operación de la economía. Sus protagonistas se refieren a ese automatismo como superior a la sabiduría que tal vez pueda aparecer en acciones humanas deliberadas.

De manera similar, en la esfera internacional muchos críticos del sistema de la postguerra recurrieron a un grado mayor de automatismo. Aquí también varía la prescripción de cómo puede ser esto alcanzado. En su expresión más consistentemente lograda y persuasiva, aquella del profesor Friedman, toma la forma de defensa de tasas de cambio completamente flexibles, formadas, como cualquier otro precio, por el libre juego del mercado.[2] Como

[2] M. Friedman, "The Case for Flexible Exchange Rates", *Essays in Positive Economics* (1953). Ya antes el mismo Friedman había señalado la relación entre sus puntos de vista sobre las políticas nacionales e internacionales: "A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability", *American Economic Review* (junio de 1948).

veremos, otros no-intervencionistas han asumido un punto de vista diferente y argüido en favor de una liga más rígida de las paridades de cambio con el oro, mientras que otros, que han estado a favor de tasas de cambio más flexibles, tal vez paradójicamente, tienen una fuerte predisposición en favor de la intervención en las políticas nacionales, lo cual proviene en buena parte de Keynes. Sin embargo, la doctrina puramente monetarista tiene una afinidad particular, en lo que se refiere a facetas internacionales afectadas, con los argumentos a favor de tasas de cambio flotantes.

¿Cuál, entonces, es el argumento monetarista negativo —escepticismo en cuanto a la eficacia de la administración macroeconómica fiscal— y positivo —una prescripción propia para lograr empleo pleno, crecimiento y ausencia de inflación—?[3] Aunque hay numerosas declaraciones, tanto de Friedman como de otros miembros de la escuela de Chicago, la más clara, simple y corta se encuentra en *The Counter-Revolution in Monetary Theory* de Friedman.[4] Las características esenciales de las opiniones ahí expresadas son: el elemento principal de la escuela monetarista actual es la teoría cuantitativa del dinero, teorema de larga historia, particularmente en el pensamiento económico anglosajón, que relaciona precios y dinero. Entre sus exponentes iniciales destacados se encuentra un número de economistas pre-smithianos, en especial David Hume. Entre los economistas modernos, como afirma Fried con justicia, Irving Fisher debe ser considerado como su principal exponente. Puede decirse que la forma en que este último expuso sus puntos de vista dominó ese segmento del pensa-

[3] Harry G. Johnson, miembro de la escuela de Chicago, ha escrito un análisis muy interesante de la revolución keynesiana y de la contrarrevolución monetarista utilizando argumentos no incompatibles con los que se presentan aquí pero yendo mucho más lejos al desarrollar una teoría de cómo surgen las revoluciones y las contrarrevoluciones de estas ideas: "The Keynesian Revolution and the Monetarist Counter Revolution", *Encounter* (abril de 1971).

[4] Conferencia dictada en la Universidad de Londres y publicada por el Instituto de Asuntos Económicos en 1970. Entre las muchas exposiciones anteriores y más elaboradas pueden mencionarse: Don Patinkin, *Money, Interest and Prices* (1956); M. Friedman y W. W. Heller, *Monetary versus Fiscal Policy* (1968), relato de un debate en la Universidad de Nueva York; la serie de ensayos en *The Optimum Quantity of Money* (1969), de Friedman y el esfuerzo monumental para darle fundamentos históricos a la teoría en: M. Friedman y A. J. Schwartz, *Monetary History of the United States 1867-1960* (1963). Para una exposición anterior desde el punto de vista monetarista véase H. C. Simons —autor que ha tenido mucha influencia en la formación de las opiniones de Friedman—, *Economic Policy for a Free Society* (1948).

miento económico, incluyendo en grado considerable el pensamiento del propio Keynes hasta las últimas fases de la gran depresión. Su más simple exposición es la tradicional ecuación DV=PC, esto es, la suma del dinero en circulación multiplicado por su velocidad de circulación equivale al nivel general de precios multiplicado por el volumen del comercio (o, mejor aún, por el número de transacciones). De aquí se sigue que el nivel general de precios debe estar siempre inversamente relacionado al monto del dinero y a su velocidad. Este último aspecto fue considerado generalmente como muy estable o al menos como influido independientemente de los otros términos, con lo que el determinante de mayor importancia del nivel de precios pasaba a ser el monto del dinero, esto es, algo dependiente de las operaciones de las autoridades monetarias. De aquí se dedujo que la inflación o la deflación eran esencialmente fenómenos monetarios, resultado de políticas monetarias particulares.

Keynes no disintió en sus primeros escritos de la relación fundamental expresada en la teoría cuantitativa. Sostuvo, sin embargo, que la velocidad de circulación no era una variable constante o independiente sino que se adaptaba, elevándose o decreciendo, a diferentes circunstancias para compensar tanto la ausencia de modificaciones en el monto del dinero como las modificaciones en direcciones opuestas o para intensificar los cambios en una o en otra dirección.

Más aún, en sus "ecuaciones fundamentales" en *Treatise on Money* Keynes había expresado la necesidad de un equilibrio entre el ahorro y la inversión. Si se alcanza este equilibrio —condición para la estabilidad de los precios— el concepto crítico no es más el monto total del dinero sino los usos a los que se destinan las corrientse de dinero de distintas clases. En particular, lo que es importante es esa parte del uso del dinero que no está directamente relacionada al ingreso corriente, esto es, la inversión privada y pública como distinta del gasto por consumo. En realidad, esta línea de pensamiento fue la que llevó directamente a los conceptos de los principios multiplicador y de aceleración y a las otras ideas aparecidas en *Teoría general* que explican las fluctuaciones en el nivel general de la actividad económica.

Tal vez los monetaristas tengan razón cuando afirman que algunos postkeynesianos fueron culpables de haber confiado excesivamente en la política fiscal al aplicar los conceptos anteriores a los problemas de las políticas. Las exageradas políticas de "dinero barato" de algunos gobiernos de la postguerra que sí contribuyeron a la generación de presiones inflacionarias, si bien difícil-

mente pueden ser consideradas como evidencia de que la política monetaria había llegado a ser de nula importancia, sí muestran que la política monetaria estaba subordinada a otras políticas, que en términos generales pueden ser descritas como fiscales. Sin embargo, aunque los efectos combinados de las políticas que entonces se seguían buscaban sin duda hacer la transición de la guerra a la paz infinitamente más suave y conducente al recobramiento y al subsecuente avance que lo que había sido después de la primera Guerra Mundial (y, por lo tanto, evitando las probabilidades de algunos acontecimientos sociales y políticos sumamente amenazadores), puede argumentarse que había la propensión a suponer que la política monetaria tenía una influencia poco autónoma y que podía ser encuadrada en cualquier patrón de lo que esencialmente era dirección de la política fiscal. Esto se hizo evidente de manera especial en el grado en que los requerimientos gubernamentales de financiamiento, principalmente como consecuencia de una política fiscal expansionista, predispusieron a las autoridades a iniciar operaciones de mercado destinadas a mantener las tasas de interés a un bajo nivel, situación que se dio tanto en los Estados Unidos como en Gran Bretaña en los años inmediatamente posteriores a la postguerra.

Los monetaristas también afirman no sólo que es equivocado negarle un papel a la política monetaria sino que debe asignársele a la política fiscal un papel menos efectivo. Con frecuencia se hace mención al respecto de la tardanza habida para que surtiera efecto la reducción fiscal introducida por el presidente John F. Kennedy. Sin duda, los monetaristas quedan aquí en un terreno mucho menos firme al tender a ignorar las rigideces políticas, con el agravante, en este caso, de la presencia de dificultades particulares de una naturaleza práctica resultado de factores constitucionales que imposibilitaron la acción en el momento preciso. Sea como fuere, producto del desencanto causado por la ineficacia de la dirección económica para movilizar con rapidez recursos poco utilizados o, por otro lado, prevenir el surgimiento o la persistencia de presiones inflacionarias, los monetaristas tuvieron éxito primero en los Estados Unidos y después en Gran Bretaña al influir la opinión en favor de un mayor grado de confianza en los recursos monetarios. En el proceso se afinó mucho el aparato teórico y estadístico y se substituyeron los métodos anteriores, más toscos, para definir y medir los cambios —particularmente los aumentos— en la oferta de dinero por conceptos más complejos, tales como la Expansión Nacional del Crédito.

Por otra parte, por lo menos algunos "fiscalistas" han tendido a

negarse a reconocer que la política monetaria pueda tener cualquier incidencia significativa en el nivel total de la actividad económica o ejercer cualquier influencia autónoma en el equilibrio entre una actividad considerable y la inflación; tal vez, yendo a un extremo, puedan negarle la influencia contributoria que se le reconoce a otros instrumentos de políticas. Evidentemente, en relación a la dirección de la demanda y a la esfera más estrecha de la dirección de los mercados de dinero y de capital mediante tasas de interés y políticas de mercado abierto, se han dado en años recientes numerosos episodios en muchos países que podrían ser citados en apoyo de estos puntos de vista de manera tan efectiva como podrían serlo para los propósitos de los monetaristas.

En un estudio de teoría monetaria más especializado sería pertinente continuar trabajando sobre las complejidades de estos argumentos y sobre la obra de algunos economistas que han intentado, frecuentemente con éxito, integrar las dos tendencias en el nivel teórico. Lo importante para nuestro tema es el hecho de que, en cuanto a los propósitos de la política económica, ambas escuelas de pensamiento, alternativamente, simplificaron en exceso el argumento y subrayaron un solo aspecto, ya fueran los cambios reales (y psicológicos) o los cambios en las condiciones monetarias no sólo como explicación de las fluctuaciones en la actividad económica sino sobre todo como prescripción de remedios para las fluctuaciones no deseadas.

Por un tiempo, no demasiado prolongado, pareció como si esto fuera a convertirse en otra célebre Dogmenstreit, como las ocurridas periódicamente en la historia de las ideas económicas, y, desde luego, de otras ideas. La razón no es difícil de encontrar: se trataba de una materia que no podía haber sido más importante, dado que la prosperidad de millones de personas dependían de un análisis y una práctica correctos; y además estaba el hecho de que su logro parecía estar continuamente, excepto por breves momentos, fuera del alcance de aquellos interesados. Johnson[5] ha dado razones adicionales que explican el que este argumento se haya hecho tan fiero como se hizo.

Parece que el debate entre los dos extremos, particularmente intenso en la última década, muestra signos de moderación (aunque todavía no debe desaparecer por completo). Por lo tanto, es menos azaroso ahora le lo que podría haber sido en el pasado reciente, tratar de llegar a una opinión equilibrada.

[5] En la conferencia Richard Ely, reproducida en *Encounter*, y a la que ya se ha hecho referencia.

Es claro que, como tan frecuentemente ocurre al calor del debate, ambas facciones han tendido a exponer sus puntos de vista de una manera exagerada; así, se dice que el lema de los fiscalistas es "el dinero no importa"[6] mientras que la esencia del pensamiento monetarista sería "la inflación es un fenómeno puramente monetario". De igual manera, al ser contradecidas, ambas tendencias propenden a introducir atributos especiales o buscar refugio en la semántica, definiendo sus términos de manera tal que inevitablemente conduzcan a sus propias conclusiones (tautológicas). También los argumentos sobre evidencias históricas o estadísticas han avivado la discusión. En términos generales los fiscalistas o neokeynesianos han mostrado un mayor deseo de transigir que los monetaristas. Aceptan que basarse exclusivamente en la política fiscal ha resultado inadecuado no sólo por la contribución que podría haberse esperado de la política monetaria, sino también en relación a otras políticas que debieron ser puestas en juego (punto del que hablaremos en la próxima sección). Aunque han insistido en la verosimilitud de los cambios monetarios como producto más que como causa de otros cambios, tales como los fiscales, en los demás sentidos han tendido a ser menos intransigentes que sus oponentes.[7]

Los monetaristas, particularmente aquellos de círculos de bancos centrales y de algunos bancos comerciales, han sido por lo general más extremistas en sus opiniones, recurriendo a formulaciones que dan al dinero una fuerza activa reminiscente de las opiniones de algunos metalicistas. En sus recomendaciones de políticas prácticas se han inclinado a urgir un mayor uso de la política monetaria, basándose en delicados cambios equilibrados en la cantidad del dinero para producir la estabilización deseada en la economía. Sin embargo, la conclusión obtenida del análisis monetarista es más bien distinta en manos de su maestro. Friedman no cree en una "sintonización adecuada" ni siquiera por medio de las políticas monetarias. Aunque continúan insistiendo que la "inflación" es siempre y dondequiera un fenómeno monetario, también cree que la relación entre dinero, precios y producción no es (o todavía no es) suficientemente entendida como para hacer posible la predicción de los efectos precisos de cualquier medida

[6] Una inferencia posiblemente no descabellada del análisis contenido en el *Informe* del Comité Radcliffe de 1959 (que debe ser comparado con el informe de 1931 del Comité Macmillan).

[7] Véase el debate entre Friedman y Daldor en *Lloyds Bank Review* (julio y octubre de 1970) así como aquel entre Heller y Friedman al que ya se ha hecho referencia.

particular y que, por lo tanto, es arriesgado encomendar a las autoridades monetarias la tarea de mantener la economía a un nivel estable. Se declara por completo en contra de las medidas monetarias a discreción y en favor de una tasa moderada pero firme de crecimiento del suministro de dinero como la contribución con mayores probabilidades de ser de provecho para la estabilidad que puede brindar la política monetaria.

Parece que cualquier intento por sustituir algo como la prescripción de Friedman, para no hablar de la "sintonización adecuada", utilizando exclusivamente medios monetarios ha visto su momento más propicio llegar e irse. Dado el desencanto general con la dirección económica tal como ha sido practicada en los años recientes es sumamente improbable que el monetarismo pase de pronto a ser considerado como la panacea. El debate entre los monetaristas y los fiscalistas debe ser considerado meramente como un síntoma limitado del malestar más general en la política económica cuando es vista, como veremos en la siguiente sección, como un intento de encontrar medios para reconciliar los cuatro diferentes objetivos de la política económica: pleno empleo, crecimiento, ausencia de inflación y un sistema financiero internacional que funcione con uniformidad. La discusión entre los puntos de vista de fiscalistas y monetaristas ha merecido ser mencionada aquí no sólo por su significado como un debate económico de importancia de los años sesentas y setentas. También ilustra en algún grado diferencias profundamente arraigadas en la forma en que "intervencionistas" y "expansionistas" por una parte, y "no intervencionistas" y "deflacionistas" por la otra tratan de resolver los problemas de la economía como un todo. Aunque la discusión de mayor fuerza tal vez esté ahora por concluir, pueden encontrarse reminiscencias de ella en distintas partes en las actitudes discrepantes de departamentos del Tesoro (y ministerios de finanzas) y bancos centrales frente a situaciones específicas.

Por otra parte, sería erróneo aceptar la clasificación simplista de este debate en "revolución" y "contrarrevolución", y no sólo porque aparezca ahora como un episodio más bien de corta duración en la controversia acerca de las políticas económicas en boga. No es posible equiparar seriamente la embestida de los monetaristas con la verdadera separación del antiguo pensamiento económico que había estado vigente por décadas (y casi siglos), separación asociada al nombre de Keynes en los últimos años de la década de los treintas. Los monetaristas no tienen nada que ofrecer al pensamiento económico que remotamente pueda equipararse en importancia al descubrimiento de Keynes de que la idea

de Adam Smith (lo que es prudente en la conducta de una sola familia difícilmente puede ser un desatino en la conducta de una nación) sólo en ocasiones puede ser verdad. En comparación a este cambio revolucionario central en la forma de abordar la economía —en la cual el papel preciso a ser asignado en particular a la política fiscal y a otras políticas no es un elemento crucial— el debate monetarista debe ser considerado como periférico.[8]

Antes de que dirijamos nuestra atención al problema más general del conflicto entre los diferentes objetivos de la política económica y los medios para alcanzarlos, entre los que la controversia de monetaristas contra fiscalistas es sólo una, es necesario hablar un poco más de la seria preocupación de muchos economistas en años recientes sobre el funcionamiento del sistema financiero internacional. Ésta es también una materia sumamente especializada y no sería apropiado darle un tratamiento extenso aquí. Algunas de las razones para hacer referencia a ella ya han sido mencionadas. Por otra parte, al igual que el debate monetarista como tal recuerda la gran polémica de principios del siglo XIX de las escuelas metalistas y exhibe dilemas de política económica lo mismo que actitudes de diferentes economistas hacia ellos, iluminadoras en el contexto general de la presente confusión en el pensamiento económico.

El debate trata de cierto número de temas, interrelacionados aunque distintos, que incluyen la naturaleza de las reservas que deben ser mantenidas por países individuales con el propósito de hacer ajustes finales en las balanzas de pagos internacionales. También trata del proceso por el cual se asegura el crecimiento de la liquidez internacional, esto es, el total de las reservas que se piensan necesarias dado el incremento general de la actividad económica y del comercio mundial, lo mismo que del proceso por el cual la economía nacional debe adaptarse a las fluctuaciones internacionales de pagos de otro país y del papel que las organizaciones internacionales deben desempeñar en esta complejidad de temas.

La respuesta dada a estos puntos al final de la segunda Guerra

[8] En el artículo al que se ha hecho referencia previamente Johnson considera que los keynesianos escogieron un mejor argumento desde un punto de vista político —el desempleo— que los monetaristas —la inflación. Esto es sin duda cierto, ya que se quiera o no y se admita o no, el énfasis en la política fiscal tiende a ir acompañado del temor al desempleo, y el énfasis en la política monetaria con el temor a la inflación. La observación es, sin embargo, más profunda.

Mundial en los acuerdos internacionales de Bretton Woods fue, muy brevemente, la siguiente: los activos de reserva iban a consistir en oro, ciertas llamadas monedas clave, principalmente el dólar y la libra esterlina, y ciertas facilidades crediticias de las cuales podían servirse los países, incondicionalmente o bajo ciertas condiciones, en el Fondo Monetario Internacional. En un principio no se dio una respuesta clara al segundo punto, sin duda porque no se pensó de manera suficientemente seria en la posibilidad de una deficiencia en la liquidez a nivel mundial, o porque no se apreció la gravedad del problema que surgiría en caso de tal deficiencia. En cuanto al tercer punto, tampoco se dio una respuesta sistemática. El "mecanismo" clásico claramente inapropiado para la situación existente después de la guerra, por el cual, bajo el patrón oro, los déficit (o superávit) de pagos ocasionaban mermas (o incrementos) en las reservas de oro que automáticamente daban lugar a contracciones (o expansiones) en la oferta de dinero y a incrementos (o reducciones) en las tasas de interés, y de este modo alteraban niveles de precios relativamente hasta que la balanza de pagos internacionales era restaurada. Los desequilibrios del período inmediato de la postguerra eran tan grandes que cualquier intento de eliminarlos por estos medios habría producido violentas oscilaciones en la política económica nacional con repercusiones sociales y políticas incalculables. Además, la "revolución" keynesiana ya se había dado fortaleciendo el deseo de una política económica autónoma a nivel nacional y la posibilidad de llevarla a la práctica por medios fiscales. La misma institución de facilidades crediticias a través del FMI por una parte, y, por la otra, de una articulación cuidadosa de condiciones bajo las cuales diversas restricciones en transacciones internacionales podían o no ser toleradas, testifican la determinación explícita de recortar la liga automática entre la política nacional y el equilibrio internacional para sustituirla por una maquinaria que, aunque preservara la relación entre las dos, pudiera estar sujeta a intervención humana mediante una maquinaria internacional que operara bajo un código internacional.

En relación al último punto se llegó a un acuerdo. Bajo un mecanismo clásico, mientras los países estuvieran dispuestos a aceptarlo, podía decirse que se renunciaba a parte de la soberanía nacional, esto es, a la autonomía para influir sobre el nivel de precios y la actividad económica nacionales, en favor de la operación de ciertas regulaciones internacionales virtualmente automáticas. Bajo el nuevo sistema también se dispusieron igualmente a ceder parte de su soberanía pero a un grupo de regulaciones

mucho más complejas, sujetas a la interpretación, la aplicación y el reforzamiento de un organismo internacional del cual ellos mismos fueran miembros. Por lo tanto, la renuncia fue, por una parte, más deliberada y explícita, dado que fue menos automática; aunque, por lo menos en cuanto al propósito, fue de proyección más limitada y de menor capacidad para permitir una esfera de acción más amplia a la actividad nacional. Por otra parte, la reforma no llegó —como Keynes hubiera querido— a aproximar el sistema financiero internacional a uno de naturaleza nacional haciendo del FMI un banco central internacional que operara como un prestamista de último recurso y que controlara las condiciones del crédito en general.

Durante sus primeros veinticinco años este sistema funcionó con grados variables de éxito y, con frecuencia, sólo como resultado del uso, deliberado o fortuito, de motores auxiliares. Entre las muchas características del período de la postguerra que deben ser tomados en cuenta para juzgar la eficacia del sistema de Bretton Woods se cuentan las siguientes: el prematuro intento, abandonado rápidamente, de introducir la convertibilidad de la libra esterlina; el crecimiento constante del dólar como la principal moneda de reserva y las periódicas devaluaciones de ciertas monedas, incluyendo de manera particular la libra esterlina; el plan Marshall y otras formas de ayuda que mantuvieron la liquidez mundial; la tolerancia de períodos —quizá más prolongados de lo que hubiera estado justificado de seguirse una interpretación estricta de los códigos internacionales— de prácticas comerciales restrictivas y discriminatorias de la postguerra; y los varios intentos, finalmente exitosos, de regular el uso de balances de guerra en libras esterlinas. Lo que se ha escrito sobre la materia, demasiado voluminoso para ser mencionado aquí en detalle, es, a través de todo el período, una evidencia de la sensación subyacente de descontento, de la existencia de cierto rumor constante de la crítica, lo que no es sorprendente en vista de la naturaleza algo variada de las soluciones que el sistema ofrecía para los cuatro puntos básicos y de su discutible fuerza para asimilar acontecimientos críticos importantes.

Esta tendencia subyacente de controversia cubrió todos los aspectos principales: la naturalea de las reservas y la idoneidad de la liquidez, el papel del FMI y el proceso de ajuste, o en forma más general, el grado en que podía preservarse la libertad de acción en relación a las políticas nacionales no obstante pertenecer al sistema internacional. Una característica interesante de este ininterrumpido debate es el grado en el que ocupó no sólo a economistas académicos sino también a políticos, funcionarios públicos y hom-

bres prácticos empleados por la banca y otras empresas de negocios. Una característica más es la amplitud que alcanzó al ser tratado en público. La escala en la que estas cuestiones muy difíciles eran discutidas en foros nacionales e internacionales, oficiales, semioficiales y académicos, aunque no era algo completamente desconocido antes (por ejemplo, durante la guerra napoleónica y los períodos de postguerra o, en este siglo, con la Liga de las Naciones, organismo alrededor del cual se dieron muchas discusiones públicas) se hacía ahora en una escala sin precedentes, y con frecuencia participaban grupos heterogéneos de funcionarios públicos, profesores universitarios, banqueros y, en un grado muy considerable, con acceso del público a las discusiones.[9]

Un estímulo todavía más se dio en la década de los sesentas cuando la balanza de pagos norteamericana comenzó a mostrar una serie de déficit masivos crecientes que si bien permitían que el mundo disfrutara todavía de un incremento mayor de liquidez (lo que también era obtenido por la creación de medios adicionales en el FMI: los derechos especiales de giro) hicieron que el dilema planteado por los objetivos de las políticas nacionales dentro de un marco de equilibrio internacional fuera más agudo que antes. Por lo tanto, las amplias divergencias de opiniones se hicieron aún más marcadas de lo que habían sido. La actitud hacia el oro, por ejemplo, se polarizó considerablemente: unos defendían la completa desmonetización en un plazo cercano y otros la valoración sustancial del oro en las reservas monetarias (en términos de todas las monedas, aunque especialmente de la moneda de reserva más importante) lo que habría no sólo consolidado la posición del oro como activo de reserva sino también incrementado grandemente su importancia.

Por otra parte, la duda general sobre la eficacia de la dirección macroeconómica como se había practicado durante una generación quedó ligada al aspecto más específico del grado en el que la dirección macroeconómica debería ser guiada por criterios derivados de la cercanía del nexo internacional, esto es, dirigida de manera primaria a alcanzar cierto resultado en la balanza de pagos, como lo había estado durante tanto tiempo particularmente en Gran Bretaña. A partir de este brote renovado que puso en tela de juicio el valor de un régimen de paridades de cambio relativamente fijas —el elemento más obvio en el mecanismo financiero internacional existente— surgió la defensa de tasas de cambio más

[9] Es significativo que buena parte de los escritos haya sido de carácter "colectivo", esto es, producto de grupos oficiales y no oficiales.

flexibles —o, llevado esto al extremo, de libre flotación— aunque, como ya ha sido indicado, no sólo por parte de aquellos de acuerdo a puntos de vista que podían entrar en conflicto con los criterios internacionales. Todo esto coincidió, primero, con los inicios y después con un impetuoso surgimiento de tendencias nacionalistas en los sucesos económicos internacionales, particularmente en Europa, por lo que no es sorprendente que el debate se haya extendido también a este aspecto.

No es posible continuar tratando estos temas aquí; sin embargo, debe subrayarse que han cobrado importancia en el ordenamiento de los sucesos prácticos y en las preocupaciones intelectuales de economistas, después de ciento cincuenta años o más de no darse. El debate de la época de Ricardo tiene alguna similitud con el de nuestros días, especialmente en cuanto que los economistas clásicos que participaban en él estaban tan interesados como la mayoría de los economistas contemporáneos en ver el problema en el contexto del comportamiento general de la economía como un todo. Por otra parte, el aspecto internacional estuvo lejos de ser tan agudo dada la posición dominante de Inglaterra en el comercio mundial y las finanzas y en vista de que el debate era virtualmente y por completo británico.[10] Tal vez la diferencia más significativa sea que a principios del siglo pasado, no obstante la violencia del debate, no hay indicios de que fuera un síntoma de una duda más general acerca del cuerpo del pensamiento económico. Por el contrario, la economía política clásica estaba a punto de entrar a un período de completa aceptación y obediencia ciega. Hoy en día la incertidumbre sobre la manera correcta de proyectar y operar el sistema monetario internacional es un síntoma particularmente llamativo no sólo del deterioro de patrones de política económica nacional e internacional aceptados durante mucho tiempo sino también del grado considerable de rechazo del cuerpo aceptado de la doctrina económica.

3. Empleo e inflación

Hemos visto que probablemente la característica más vívida del nuevo interés en el pensamiento económico después de la segunda Guerra Mundial fue el abierto reconocimiento de cierto número de países —de manera más explícita, los Estados Unidos y

[10] Véase J. A. Schumpeter, *Historia del análisis económico* I, pp. 585-86, México 1971, FCE.

Gran Bretaña— acerca de la tarea del estado en cuanto a mantener un alto nivel de actividad económica o, para decirlo de manera más breve, del empleo. Éste fue un cambio verdaderamente azaroso no sólo porque redefinió radicalmente el campo de acción de la responsabilidad del estado en relación al juego de las fuerzas del mercado, sino también porque significó que quienes elaboran las políticas, y los economistas, reconocían una nueva y capital preocupación. La magnitud del cambio puede ser verdaderamente apreciada cuando uno recuerda que habían pasado veinte años apenas desde la época en que se había dado el tremendo esfuerzo de mediados de los años veintes para superar la inflación y restaurar la estabilidad financiera nacional e internacional y que esto había sido alcanzado por los únicos medios entonces disponibles, o cuando menos aceptables, esto es, mediante un clásico proceso deflacionario. Los métodos entonces empleados, caídos en descrédito debido a la depresión y el desempleo masivos que produjeron lo mismo que a sus intolerables concomitantes sociales y políticas, crearon la atmósfera propicia para las ideas de la "nueva economía" y produjeron el violento giro de la inflación al empleo.

Sin embargo, sería equivocado suponer que la inflación fue olvidada por completo. Entre los más conservadores especialistas del campo de la economía, particularmente entre un grupo de monetaristas, continuaron elevándose voces de advertencia durante todos los primeros años de la postguerra, que no disminuyeron en los años siguientes. Aun en las declaraciones en las que el hincapié era puesto en la necesidad de mantener empleo pleno, por ejemplo, en algunos documentos oficiales británicos tales como las "Encuestas económicas" del período, o en los Informes Económicos Anuales del presidente norteamericano casi invariablemente se mencionaba la necesidad de "cuidarse de las tendencias inflacionarias" o de "mantener una estabilidad financiera interna". Estas recomendaciones, sin embargo, tendieron a ser consideradas como apenas un poco más que conjuros rituales, inclusive, tal vez, hasta por algunos de sus autores.

En distintos lugares es posible discernir señales más válidas de que la inflación continuaba siendo considerada como el peligro real alternativo al desempleo. De alguna manera el caso más significativo, ya que no era la obra exclusiva de una escuela de economistas teóricos ni de banqueros alarmistas, fue un informe preparado en los primeros años de la postguerra sobre *estabilidad financiera interna* por un grupo de trabajo instituido por la Organización para la Cooperación Económica Europea, organismo

explícitamente dedicado a alentar altos niveles en el comercio y en la actividad económica. Sin embargo, el dilema (o, por lo menos, el aparente dilema) con que en general el mundo se familiarizaría tanto: conseguir un empleo pleno o evitar la inflación, definitivamente no estaba en el centro de las discusiones. Aparte de las razones principales —a las que ya se ha hecho referencia— para que se diera este estado de cosas hubo la participación de ciertos factores contribuyentes. El más importante de todos éstos fue que para muchos países, en particular los países desarrollados de Europa occidental, había otro dilema, más urgente, que debía ser resuelto: aquel entre el empleo pleno y la balanza internacional de pagos.

Esto puede ser visto de manera particularmente clara en la historia de la postguerra de Gran Bretaña, donde por muchos años el factor que restringía el mantenimiento del empleo pleno y el crecimiento económico era una balanza de pagos en deterioro (o, por lo menos, el periódico temor de ello) que de tiempo en tiempo imponía una carga de austeridad en las reservas insuficientes y que llevaba a la práctica limitaciones a intervalos regulares. El ciclo escalonado de la economía, característico de la economía británica durante virtualmente toda esta fase de los últimos veinticinco años, no fue intentado en ninguna otra parte de Europa occidental. En Gran Bretaña el dilema equilibrio-empleo fue menos agudo debido a la combinación de la asistencia del plan Marshall, al monto de las reservas monetarias, a las devaluaciones periódicas, a un principio de mayor tolerancia política y social en relación al desempleo y quizá a unos antecedentes generales sociales que posiblemente incluyen los efectos de la guerra, la ocupación y la frustración, factores que produjeron un patrón de asignación de recursos más orientado al crecimiento. En cierto número de países se agregaron también problemas especiales que actuaron como factores complicatorios: el subdesarrollo de ciertas regiones, como el sur de Italia, o la posición especial de la agricultura, como en algunas partes de Alemania y Francia. Al mismo tiempo, un factor claramente constante en los objetivos de las políticas de cierto número de países, producto tal vez de la gran intensidad con que se recordaban las grandes inflaciones del período entre las dos guerras, fue el mantenimiento de la estabilidad financiera interna. Como consecuencia las oscilaciones en las preocupaciones de los responsables por las políticas fueron menos dramáticas.

En los Estados Unidos, aunque por razones un tanto distintas, el cambio de actitud también siguió un camino bastante dife-

rente. Durante algunos años ni el equilibrio internacional ni los intentos por evitar la inflación puede decirse que hayan planteado un problema de principios en relación al objetivo de asegurar el empleo pleno. Fueron más bien las fluctuaciones en el vigor con que la dirección macroeconómica fue aplicada y en la sincronización de medidas específicas tendientes al mismo objetivo lo que dominó la escena en las primeras dos décadas de la postguerra.

Ahora bien, desde el punto de vista de la historia intelectual general la situación en todo el mundo occidental no es distinta; es la misma, con cierto grado de complacencia, no sólo, como ya hemos visto, en relación a la fuerza de la dirección económica sino también en relación a la posibilidad de mantener el empleo sin engendrar presiones inflacionarias. Como siempre sucede en estas cuestiones, no es fácil situar la modificación en el énfasis en un momento dado, ya que periódicamente surgía una preocupación en torno a la estabilidad de los precios. Si bien a principios de la década de los cincuentas ya se hacían intentos prácticos por contener la espiral de salarios-precios, es posible decir que en lo que se refiere al clima general de opinión, comienza a operarse un cambio marcado a partir de los primeros años de la década de los sesentas, con ligeras diferencias en distintos países en cuanto al inicio al igual que en cuanto a la forma que tomó. A partir de este período se observa no únicamente una lenta pérdida de fe en la dirección económica sino también una creciente presión en favor de un uso mayor de la política monetaria, concomitante natural del entonces creciente temor a la inflación.

Desde el punto de vista de la evolución del pensamiento económico propiamente dicho, el cambio en el énfasis no fue tan marcado. Aun desde antes se había dado un intento más decidido por definir la inflación, por diferenciar sus distintos tipos, su origen y sus consecuencias, y por distinguir entre diferentes grados de inflación según ciertos niveles de tolerancia sobre el carácter y la velocidad de difusión de sus repercusiones. El propósito de estos perfeccionamientos de formulaciones anteriores menos complejas fue el proporcionar un instrumental analítico más efectivo del que pudieran ser derivadas prescripciones de políticas.

Mucho de este trabajo se remonta al patrón definido por Keynes en *Treatise on Money* que distingue entre "inflación causada por ingresos" e "inflación causada por utilidades", y a sus intentos y a los de algunos de sus contemporáneos por analizar las presiones de los salarios en términos de demandas de salarios reales en contraposición a las demandas de los salarios nominales.

De este trabajo emergieron dos grupos de conceptos que todavía desempeñan un papel importante en el análisis económico en la medida en que están directamente relacionados a la formulación de políticas: la noción de "déficit" o "superávit" del presupuesto de "empleo pleno" (como, desde luego, de "déficit" o "superávit" de la balanza de pagos de "empleo pleno") que ya hemos tocado en nuestra exposición de la economía postkeynesiana, y la distinción entre la inflación debida al "empuje de los costos" o al "tirón de la demanda".

Esto último, en particular, es de considerable importancia en el debate actual. El interés por ambos tipos de inflación apareció por primera vez debido a la preocupación por la relación entre inflación y crecimiento. Ya en 1922 Dennis Robertson había analizado casos de niveles de precios estables, decrecientes y "suavemente crecientes" y llegado a la conclusión de que el último "producirá de hecho los mejores resultados asequibles, no sólo para ellos" (los directores de la industria cuyas energías y actividades se verán estimuladas) "sino para la comunidad como un todo".[11] A partir de entonces periódicamente se han debatido los pros y los contras de diferentes movimientos de precios en relación al crecimiento.[12]

Más recientemente se ha tendido a estudiar la relación, particularmente en términos del movimiento de los precios y/o salarios, a partir de una posición en la que la cantidad total de recursos disponibles (que es fija en cualquier momento lo mismo que su productividad) es utilizada plenamente. Si en esta situación la demanda total excede la producción total de los recursos empleados a plenitud ya sea debido a un gasto gubernamental excesivo (consecuencia, por ejemplo, de una guerra o de un programa social demasiado ambicioso) o debido a especulaciones exageradas por parte de empresarios acerca de utilidades futuras que lleven a una inversión privada muy alta o debido a un brusco incremento del consumo privado, alimentado tal vez por el temor de un futuro incremento en los precios, entonces los precios se elevarán; serán incrementados por la demanda excesiva. El alza en los pre-

[11] D. R. Robertson, *Money* (1922), p. 125. Este pasaje sobrevivió un cierto número de ediciones corregidas, 1924, 1928, 1932, aunque sería equivocado olvidar que el autor pensó principalmente en términos de "coquetear con un uso poco juicioso de la maquinita de hacer dinero, y considerar al mismo tiempo correcto el mantenerse muy cerca de la decisión obvia de preservar estable el nivel de precios". [Edición en español del FCE, México, 1955.]

[12] Para una exposición útil véase N. Kaldor, "Economic Growth and the Problem of Inflation", *Economica* (agosto y noviembre de 1959), reimpreso en *Essays on Economic Policy* (1969), vol. I, pp. 166-199.

cios que la demanda excesiva provoca, dondequiera que aparezca, se extenderá finalmente a toda la economía. Este incremento en los precios no se autocorrige a base de determinación, esto es, mediante la suposición de que hay un pleno empleo de los recursos, dado que esto no produce un incremento en la oferta. Sólo puede ser detenido mediante una reducción de la demanda. Esto es, desde luego, si consideramos a la economía como un todo y por un espacio de tiempo suficiente que permita que los efectos totales de la demanda excesiva se filtren por completo. Mientras tanto, antes de que este estado de cosas haya sido alcanzado por completo, es posible que producciones individuales sean aumentadas si algunos sectores de la economía hacen mejores ofrecimientos por materiales, medios y, sobre todo, mano de obra al considerarse —equivocadamente o no— mejor capacitados para ofrecer los precios y los salarios más altos necesarios para permitirles expander su producción. Como regla, en el curso de la inflación producto del incremento de la demanda, tal cual acaba de ser descrita, los salarios tienden a elevarse más rápidamente que los precios en general, dando por resultado un incremento en los salarios reales.

Para entender el concepto semejante de la inflación producto del alza de los costos, es necesario partir de una situación general de estabilidad de precios (en lugar de una situación con empleo pleno) en la que los salarios de algún sector o sectores son elevados como resultado, por ejemplo, de las presiones de una organización sindical excepcionalmente fuerte. Esto ocasiona un incremento en algunos precios en el momento en que los industriales afectados trasladan sus costos incrementados. Conforme adquiere impulso este movimiento y el incremento en los precios se generaliza es muy probable que las presiones por incrementar los salarios para hacer frente a los aumentos de precios —y realmente para equipararlos o con frecuencia para anticiparlos— se haga general.

No es necesario para nuestro propósito continuar detallando los caminos que siguen las inflaciones producto de incrementos en los costos o en la demanda o sus efectos en la productividad en la distribución del ingreso o en otras áreas. Lo importante es advertir los debates que estos análisis produjeron entre economistas en cuanto relacionados particularmente al empleo y a la inflación y también en cuanto se refiere a las correspondientes consideraciones de las políticas, dado que esto es lo que no permanece confinado al campo de los economistas y tiene, por lo tanto, los más profundos efectos en la conformación de la opinión pública y de las distintas opiniones de los responsables de las políticas.

La primera de las exposiciones modernas de la materia la ofreció un economista francés, M. Jacques Rueff, quien después se distinguiría de manera especial en el campo monetario por su rigurosa defensa de una política monetaria rígida y de la continuación de la dependencia sustancial en el oro. En 1925 publicó tablas y gráficas que mostraban una cercana correlación de movimientos entre los salarios reales y el desempleo en el período de los años 1919 a 1925, análisis que complementó en estudios posteriores publicados en 1931 en *Revue d'Economie Politique*. Estos estudios disfrutaron de una publicidad excepcional por el momento y por la manera como los presentó al público inglés Sir Josiah Stamp (más tarde Lord Stamp) en dos artículos aparecidos en *The Times* en el apogeo de la depresión.[13] La teoría expuesta en estos artículos fue, primero, que había una correlación extremadamente cercana entre los salarios reales y el desempleo, de donde concluía que la flexibilidad de los salarios era condición esencial para evitar el desempleo persistente. En segundo lugar, argüía que una posible explicación de que los salarios no hubieran declinado después de 1923, a pesar de la persistencia de un alto desempleo, era la existencia de beneficios de desempleo que impusieron un límite mínimo a los salarios e impidieron la disminución del desempleo una vez que los salarios habían caído lo suficiente. Si bien sería equivocado dar mucha importancia a esta teoría de este autor particular, el punto de vista general que expresaba coincidía con opiniones ampliamente sustentadas entonces acerca de los métodos propios para contrarrestar la depresión. De hecho, en el programa total de reducción de los gastos públicos propuesto por el Comité de "Mayo" y adoptado por el Gobierno "Nacional" Británico pocos meses después de la aparición de estos artículos se incluyó una reducción en los beneficios de desempleo.[14]

A la luz de los acontecimientos presentes y de la historia de las ideas en los 25 años que siguieron a la traumática experiencia de la gran depresión, no es sorprendente que las ideas expuestas, al menos en su formulación original, hayan permanecido casi olvidadas. No fue sino hasta 1958 cuando se dio un nuevo y más bien diferente intento de ligar movimientos de salarios y precios con niveles de empleo en la llamada curva de Phillips.[15]

[13] Sir Josiah Stamp, "Work and Wages", *The Times* (11 y 12 de junio de 1931).

[14] Para una generosa admisión del error de esta política véase Lord Robbins, *Autobiography of an Economist* (1971), pp. 152-155.

[15] A. W. Phillips, "The Relation Between Unemployment and the Rate of

No es exagerado afirmar que la relación que Phillips buscaba establecer ha sido uno de los puntos centrales en los escritos económicos de los últimos años en cuanto a su relación con los problemas de la política económica. Muchas modificaciones y reformulaciones han sido aplicadas a esta relación en base a la experiencia. Ahora bien, dado que se trata de uno de los temas más importantes de la economía aplicada de nuestros días, vale la pena exponer brevemente el concepto básico y las conclusiones que en un principio fueron derivadas de él.

Claramente el sencillo esquema de las inflaciones por incremento de la demanda, o de los costos, que se ha bosquejado no corresponde a situaciones que puedan darse en la realidad salvo en circunstancias verdaderamente excepcionales. Si el incremento en la demanda coincidiera con el patrón teórico, el objetivo macroeconómico de "mantener la economía en un nivel estable", que se estudió en el capítulo precedente, se simplificaría grandemente. Aun podrían aparecer diferencias de opinión acerca de las correcta "mezcla" y sincronización de las políticas monetaria y fiscal; sin embargo, hablando en términos generales, las posibilidades de dirigir con éxito la economía para producir un *razonable* empleo pleno con una *razonable* estabilidad de precios serían alentadoras. Lo cierto es que la completa flexibilidad en los salarios en relación al empleo o la completa flexibilidad de los precios en mercados de competencia perfecta son condiciones idealizadas que no existen en la realidad. De igual manera, en las condiciones postuladas por una inflación producto exclusivo del incremento de los costos, es decir, un aumento "independiente" en los salarios por sobre cualquier incremento en la productividad e independientemente de cualquier modificación en la demanda, será inevitable el deterioro del empleo a menos que se adopten medidas para incrementar la demanda por medios fiscales o monetarios cuyo propósito sería el mantenerse a la par con una continuada inflación. Una visión superficial, ya no digamos una investigación estadística detallada,[16] muestra que las condiciones reales tienden a ubicarse en algún punto intermedio entre los dos extremos teóricos y que la situación con mayores posibilidades de darse es aquella en la que no siempre se pueden separar con facilidad las influencias que nacen del lado de la demanda de

Change of Money Wage Rates in the United Kingdom 1861-1957", *Economica* (noviembre de 1958).

[16] Pueden citarse algunos ejemplos: J. C. R. Dow, *The Management of the British Economy 1945-1950* (1952); G. D. N. Worswick y P. H. Ady (compiladores), *The British Economy in the 1950s.* (1962).

aquellas provenientes del lado de los costos y en la que, con el tiempo, se generan movimientos secundarios del lado opuesto a las originales.

Phillips trató de mostrar, a partir de información estadística considerable que correspondía a un largo período, que la relación cuantitativa entre el empleo y los movimientos de salarios y precios posiblemente indicaran posibilidades viables o "transacciones" tal vez aprovechables para los responsables de la política económica. Haciendo a un lado la información cuantitativa específica, producto de las series de tiempo particulares usadas, una curva "realista" de Phillips sería de pendiente negativa, y estaría situada por encima de un eje horizontal, que mide el nivel de desempleo y entre dos ejes verticales que miden respectivamente precios promedio y salarios promedio (este último se distingue del primero sólo por el incremetno de productividad postulado). Siempre hay, por lo tanto, una "transacción" posible, en el que el desempleo tiende a limitar la extensión en que los salarios pueden elevarse por sobre los incrementos de la productividad y en el que las medidas que afectan la demanda tal vez influyan en la inflación de salarios y precios.

La dificultad práctica no es únicamente encontrar la "dosis" apropiada en un momento dado sino también determinar la elección, políticamente decisiva, entre tasas de desempleo "aceptables" y tasas de inflación "aceptables". El problema se complica, además, por el hecho de que tanto en base a la teoría como a la evidencia histórica, debe darse por hecho que la posición de la curva de Phillips tal vez sufra modificaciones como resultado de cualquier política particular, lo mismo que, es de suponerse, como resultado de causas "externas", al menos cuando esto se aplica a cualquier período dado. Un desempleo prolongado, por ejemplo, puede producir una curva que muestre salarios y precios más sensibles a los cambios en el desempleo, mientras que una inflación prolongada puede producir resultados opuestos provocando una ausencia de sensibilidad del tipo de aquella que muchos observadores creyeron descubrir en la experiencia de algunos países desarrollados a finales de los sesentas y principios de los setentas. Es razonable suponer que causas exógenas pueden alterar el clima social y con ello las expectativas económicas y el carácter de las "transacciones" por desempleo-inflación.

En realidad, gran parte del trabajo más reciente en este campo ha estado orientado a establecer si de hecho han ocurrido cambios en la curva de Phillips y a determinar, de ser posible, las causas de tales cambios que claramente podrían tener repercusio-

nes de gran importancia en las políticas.[17] En buena medida estas discusiones —que como muchas otras cuestiones de la economía relacionada a las políticas han surgido particularmente en los Estados Unidos— se llevan a cabo con un alto grado de tecnicismo y con la utilización de técnicas matemáticas en considerable proporcion.

Haciendo a un lado algunas de las discusiones más complejas y debatidas parece haber un acuerdo entre gran número de economistas acerca de que ha habido "un desplazamiento hacia la derecha" en la curva de Phillips en los últimos años. Se piensa que los salarios y los precios se han hecho menos sensibles que antes al desempleo. Otra manera de plantearlo es: desde el punto de vista de las políticas, alcanzar un alto nivel de empleo sin inflación se ha hecho más difícil; la elección entre los dos objetivos es ahora más aguda.[18]

Si se aceptan como buenos estos resultados numéricos, la siguiente pregunta es por qué ocurrió el cambio. Muchas de las causas inmediatas han sido señaladas en obras recientes. El proceso ha consistido en desagregar las estadísticas de desempleo, por ejemplo, ponderando cada grupo de distinto sexo y edad por sus horas de trabajo y niveles de salario relativos, al igual que introduciendo un índice que mida las variaciones de desempleo entre grupos de distinta edad y sexo. Pueden entonces rastrearse los efectos de los cambios en la estructura del mercado ocupacional lo mismo que las distintas experiencias en relación a la incidencia del desempleo en diferentes sectores de la fuerza de trabajo y puede demostrarse como se expresan en la relación desempleo/salarios-precios. Sin embargo, más allá de esto, por así decirlo, del aspecto econométrico, de las sutilezas, el problema se hace mucho más complicado tanto en relación al diagnóstico como a la cura. Por una parte el problema consiste en determinar razones más firmes para la coexistencia de niveles de desempleo e inflación relativamente altos y por la otra el determinar cuál es el mal mayor (dado que uno u otro no pueden ser evitados por completo)

[17] Algunas exposiciones particularmente iluminadoras son: George L. Perry, "Changing Labour Markets and Inflation", *Brookings Papers on Economic Activity* (marzo de 1970), pp. 411-441; Charles E. Schultze, "Has the Phillips Curve Shifted? Some Additional Evidence", *Ibid.* (febrero de 1971), pp. 452-467; Robert E. Hall, "Prospects for Shifting the Phillips Curve through Manpower Policy", *Ibid* (marzo de 1971), pp. 656-701.

[18] En la obra de Perry arriba mencionada los resultados parecen indicar que una tasa total de 4% de desempleo (nótese que es un 4% de acuerdo a las medidas norteamericanas) produciría una inflación de 1.5% mayor que en los años cincuenta.

o qué políticas pueden ser aplicadas para mitigar el rigor de la elección.[19]

Poco trabajo "científico" se ha hecho en relación del aspecto de este problema. El debate ha tendido a confinarse en el campo sociológico, en torno a aspectos como el poder de los sindicatos y el equilibrio del poder que existe dentro de ellos, el acaparamiento de fuerza de trabajo por el comercio en gran escala (que puede verse mucho más motivado por el temor de una interrupción de actividades y las posibles consecuencias de esto en las acciones puestas en el mercado, en el flujo de efectivo, etc.), las actitudes de los trabajadores sindicalizados frente al trabajo, particularmente la de los más jóvenes, y los efectos de beneficios sociales más sustanciales, incluyendo pagos a desempleados en los "umbrales" del desempleo.[20] Éstas son, naturalmente, cuestiones que trascienden lo puramente económico y para las cuales aun las áreas colindantes de las ciencias sociales no ofrecen, por lo menos hasta ahora, una teoría sistemática. Sin embargo, éstos son el tipo de problemas que con facilidad conforman las opiniones populares y que fácilmente se integran en la conciencia (o, tal vez —lo que sería más peligroso—, en el inconsciente) del "hombre práctico".

Lo que está claro es que independientemente de lo inadecuado que pueda ser nuestro instrumental intelectual para analizar la "transacción" entre empleo e inflación, no puede negarse la existencia de un problema práctico que debe ser resuelto en términos prácticos. Desde el punto de vista de la política, el debate concierne, primero, la proporción de intercambio, por así decirlo, que debe ser considerada aceptable entre estos males optativos y, segundo, los medios para llevar a cabo la proporción escogida.

En relación al primer punto es posible decir que en la actualidad hay relativamente pocos economistas que adopten cualquiera de las dos posturas extremas, esto es, que rechacen hasta el más mínimo grado de inflación que pueda ser generado por el obje-

[19] Vale la pena señalar la importancia de las dificultades que esto presenta no sólo en relación al problema general de la dirección macroeconómica sino más particularmente en cuanto a lo adecuado y, desde luego, la eficacia de la política monetaria sobre todo en sus formas más extremas, como lo predican los monetaristas.

[20] Particularmente en Gran Bretaña las exposiciones populares y semipopulares de los años recientes han considerado estos puntos y —*mutatis mutandis*— han reproducido las discusiones de principios de los años treintas. Para una exposición admirablemente clara y balanceada de estas cuestiones, así como de la mayoría de los temas de esta sección, véase Gardner Ackley, *Stemming World Inflation* (1971).

tivo de lograr un empleo pleno. Quienes toman tales posiciones extremas las sostienen no únicamente poniendo de relieve los indiscutibles males sociales de la inflación y el desempleo respectivamente, sino que también echan mano de argumentos económicos sobre los efectos autodestructivos de la inflación, esto es, la destrucción final de las bases del crecimiento, o del desempleo al impedir el crecimiento de la producción destruyendo por último las bases de precios más estables.

La vasta mayoría de los economistas, sin embargo, asumen ahora una posición intermedia. Sus posturas individuales difieren según se inclinan a un lado o al otro. Esto no significa que las diferencias carezcan de importancia. Por el contrario, al menos desde el punto de vista práctico de la política económica, son de mayor importancia que las posiciones extremas que en las sociedades democráticas modernas y avanzadas casi por definición tienden a no ser tomadas en cuenta en los preparativos de los asuntos prácticos de gobierno o aun de los negocios. Los diferentes grados de aceptación de uno y otro mal son reflejados primero en la evaluación que hacen economistas gubernamentales o expertos independientes acerca de cualquier situación existente y segundo en sus pronósticos sobre el probable camino futuro de la economía en relación a niveles de desempleo e inflación. Muchos de los trabajos que abordan estas materias se encuentran en publicaciones científicas, otra buena parte en publicaciones gubernamentales y discursos de políticos (ocasionalmente de sus asesores profesionales). Sin embargo, existen pocas exposiciones sistemáticas y comprensibles.

Es posible darse cuenta del grado en que este problema se ha "politizado" aun en una visión somera de publicaciones como los Informes del Consejo Norteamericano de Asesores en Economía, los testimonios dados por funcionarios públicos y por economistas investigadores a los comités congresionales norteamericanos, los discursos sobre el presupuesto británico, los informes periódicos del ministerio del Tesoro y la revista del Instituto Nacional de Investigaciones Económicas y Sociales británico y de la Institución Brookings de los Estados Unidos, para no mencionar las excursiones cada vez más frecuentes de economistas académicos en publicaciones populares.

En los dos países de habla inglesa y también, aunque no siempre al mismo ritmo, en Francia y Alemania, pueden observarse oscilaciones en el énfasis relativo puesto por las políticas públicas en cada uno de los males gemelos del desempleo y la inflación. Las diferencias en actitudes, como ya ha sido indicado al consi-

derarse los cambios en la posición de la curva de Phillips, pueden ser dilucidadas, si es que no explicadas por completo, por las diferencias en la estructura de la población en edad y sexo, la distribución de ingresos y las experiencias recientes y por las actitudes más tradicionales hacia la "ilusión del dinero" y, en consecuencia, por el ahorro, el consumo corriente, el trabajo y el ocio y por las propias experiencias del desempleo y la inflación. Dado que los políticos necesariamente deben tratar de calibrar el estado de ánimo prevaleciente en sus electores (con lo que no son libres ellos mismos de asumir actitudes en estos temas) no es sorprendente ver que el rumbo general de la dirección macroeconómica se modifica de vez en cuando y que las diferentes tendencias son consideradas alternativamente como el objetivo principal. Dado el relativo subdesarrollo de lo que estrictamente es el aparato económico para enfrentarse a estos problemas (completamente independiente del hecho de que en un grado considerable se refiere a áreas fuera de lo que estrictamente es la economía) no es sorprendente encontrar que los economistas académicos —particularmente ahí donde han sido más directamente identificados con las políticas gubernamentales— también propenden a "tomar partido" con mayor énfasis en este aspecto que en otros. La defensa de un "nivel de precios suavemente ascendente" que ya se encuentra en fecha tan temprana como 1922 en la obra de Dennis Robertson[21] es repetida en estos días por aquellos que, especialmente si han aceptado que la alternativa que presenta una curva de Phillips actualizada es más angustiante de lo que solía ser, están preparados para "tolerar" un cierto grado de inflación.[22]

Las opiniones de los economistas tienden a ser menos específicamente derivadas del análisis económico cuando se trata de seleccionar instrumentos de política para alcanzar el equilibrio adecuado entre un alto empleo y una estabilidad de precios. En la búsqueda de una solución para el dilema del empleo y la inflación, las políticas fiscal y monetaria, no obstante la "mezcla" en la que participen, pocas veces han demostrado ser —con todo respeto para los extremistas de ambas partes— adecuadas para todas

[21] Otro ejemplo —éste sobre los Estados Unidos— puede ser encontrado en la obra de Sumner H. Slichter. Debe señalarse que ni Robertson ni Slichter pueden de ninguna manera ser considerados como economistas de "izquierda".

[22] Véase, por ejemplo, William S. Vickrey, "Stability through Inflation", *Post-Keynesian Economics* (1955), Kenneth K. Kurihara (compilador). Una explicación reciente, particularmente definida, en relación a este punto de vista puede ser encontrada en James Tobin y Leonard Ross. "Living with Inflation", *New York Review of Books* (6 de mayo de 1971), pp. 23-26. Una exposición más equilibrada, aunque claramente simpatizando más con este

las circunstancias que puedan presentarse. Después de años de una notable estabilidad en los precios, alto empleo y una tasa de crecimiento respetable han aparecido simultáneamente —para plagar la economía— desempleo y alza de precios (al igual que déficit masivos en la balanza de pagos). Los dos primeros fenómenos —hasta el momento no ha aparecido el tercero— han coexistido en Gran Bretaña mucho más tiempo de lo que podría ser considerado tolerable sobre bases económicas o sociales. Aunque en los principales países de Europa continental la situación no ha sido tan definida, el problema también se ha presentado de vez en cuando.

No es sorprendente, por lo tanto, que los responsables por las políticas hayan buscado nuevos medios para complementar los instrumentos de la dirección macroeconómica, esto es, que trataran de sustituir o de modificar la forma de las curvas de oferta y demanda más que, como es el caso más general con la política fiscal y monetaria, inducir movimientos a lo largo de las curvas de oferta y demanda "existentes". En esta búsqueda los gobiernos han recibido hasta el momento poca ayuda de los avances en la teoría económica. Las áreas de políticas sobre recursos humanos, por ejemplo, o de desarrollos regionales[23] o el espectro general de la política "industrial", esto es, el intento directo por influir la inversión o la estructura industrial, siempre han propendido a estar un tanto separadas del cuerpo general del análisis económico.[24] Esto es visto particularmente en esa área de las políticas que más se ha preocupado por mitigar los aspectos de la opción entre empleo e inflación: la acción sobre precios e ingresos. No

punto de vista que con el contrario, puede ser encontrada en Arthur M. Okun, *Inflation: The Problem and Prospects Before Us* (1970) y en "The Mirage of Steady Inflation", *Brookings Papers on Economic Activity* (febrero de 1971), pp. 485-498, del mismo autor.

[23] La economía regional es un ejemplo particularmente claro de un cierto retrazo. No obstante el agudo interés práctico en esta materia y la existencia de muchos estudios detallados en áreas específicas, por ejemplo el sur de Italia, el cuerpo general de teoría sobre la materia o está limitado a la economía del desarrollo como tal (véase la próxima sección) o todavía está limitado en buena medida a la teoría de la localización y a la teoría del comercio interregional.

[24] Esto no significa que no los haya habido en buena medida en ciertos aspectos de política pública de un tipo micro/macroeconómico. Véase, por ejemplo, un informe de una conferencia organizada por la Asociación Económica Internacional: J. Margolis y H. Guitton (compiladores), *Public Economics* (1969). Otros ejemplos en campos específicos son Stuart Halland (compilador), *The State as Entrepreneur, New Dimensions for Public Enterprise: The IRI State Shareholding Formula* (1972); C. D. Foster, *The Transport Problem* (1963); Edwin T. Haefele, *Transport and National Goals* (1969).

es necesario seguir en detalle la historia reciente de los intentos emprendidos por las "autoridades" para asegurarse de que los precios o los salarios alcancen niveles distintos de los que se formarían por el simple juego de las fuerzas del mercado. En cuanto a los precios o salarios individuales, tales intentos pueden encontrarse en muchos países y en épocas distintas. Tampoco estamos aquí interesados con controles amplios como a los que se acudió en tiempo de guerra, aunque la combinación de medidas financieras y de control directo adoptadas durante la segunda Guerra Mundial (y que debieron mucho a Keynes y a su escuela),[25] sin duda guardan una relación intelectual con ideas más recientes sobre políticas de precios e ingresos. Los experimentos con uno u otro tipo de políticas —que fluctúan de la exhortación a la compulsión— concebidos para hacer que la gente actúe de manera distinta de la forma en que, en base exclusivamente a las condiciones del mercado, podrían actuar, se han extendido en todo el período de la postguerra. Es posible encontrar ejemplos en Austria, Suecia, Noruega, Holanda, Gran Bretaña, Canadá y, más recientemente, en los Estados Unidos, Francia y Alemania. Mientras que las medidas particulares adoptadas por estos países varían en buena proporción —lo mismo que la extensión y duración de su éxito— todas ellas son testimonio elocuente de la seriedad del dilema empleo/inflación al igual que de lo inadecuado de la dirección macroeconómica de la demanda a través de los que ahora pueden ser considerados como medios tradicionales.[26]

Un resumen razonablemente desapasionado de la historia de estas políticas[27] mostraría que, por lo menos durante un tiempo, han tenido algunos resultados favorables. Aun el alza de precios o salarios que ha seguido a la terminación deliberada de las po-

[25] Véase pp. 506-508.

[26] Un examen interesante acerca de las medidas adoptadas en distintos países junto con un buen análisis puede ser encontrado en una publicación de la OCDE, *Inflation: the Present Problem* (1970). Véase también E. Roll, *The World After Keynes* (1968), pp. 79-84. El punto de vista pesimista ahí adoptado sobre la disminución de "la posibilidad de un conflicto surgido entre las expectativas de asegurar el empleo, la posición de negociación fortalecida de los sindicatos, producto del compromiso del gobierno a este objeto, los peligros inflacionarios inherentes a esa situación y las demandas que piden se satisfagan ideales de justicia social" permanece, ¡ay!, justificado hasta el momento de escribir esto.

[27] Tales como el informe ya mencionado de la OCDE, al que ya se ha hecho mención, de Gardner Ackley, *Stemming World Inflation* (1971), pp. 77-83 y en la publicación del Comité Norteamericano para el Desarrollo Económico, *Further Weapons against Inflation: Measures to Supplement General Fiscal and Monetary Policies* (1970).

líticas, o a su suspensión práctica, no son necesariamente evidencia contra las políticas en sí. Sin embargo, nuestro objetivo aquí no son los aspectos prácticos sino más bien las contribuciones que los economistas han hecho y normalmente hacen al análisis de los problemas de políticas de precios e ingresos, contribuciones que hasta la fecha son escasas. Como ya se ha mencionado antes, mucho del trabajo ha quedado dentro del campo de especialistas de ciertas ramas de la economía aplicada, como los especialistas en asuntos laborales quienes han estudiado técnicas de contratos colectivos, políticas sobre la fuerza de trabajo y aspectos similares.[28] Sin duda que gran cantidad de conclusiones útiles han sido derivadas del estudio cuidadoso de las experiencias de distintos países en asuntos prácticos, como: la relación entre los controles voluntarios y obligatorios, la relación, tanto cuantitativamente como en sincronización, de las medidas relacionadas con los salarios y los precios, el aspecto de las diferenciales del salario y el de aquellos particularmente mal pagados. Por otra parte, ni con mucho hay en este campo la cantidad de estudios, en general de carácter más analítico, que se encuentran en escritos modernos sobre dirección fiscal y monetaria.[29]

En conjunto, las reacciones iniciales, al menos de la mayoría de los teóricos en economía, acerca de las posibilidades de una intervención directa en la formación de los precios —y de los sala-

[28] Una de las primeras exposiciones sobre el problema fue hecha por economistas suecos e incluye discusiones de los aspectos económicos más generales: Ralph Turvey (compilador), *Wages Policy Under Full Employment* (1952). Aunque no quedan directamente encuadrados dentro de este examen pueden ser mencionados otros estudios específicos: H. Clegg, *How to Run an Incomes Policy* (1971); Santos Mukherjee, *Making Labour Markets Work: a Comparison of the UK and Swedish Systems* (1972); John Sheahan, *The Wage-Price Guideposts* (1967); Edward F. Denison, *Guidepost for Wages and Prices: Criteria and Consistency* (1968); Robert E. Hall, "Why is the Unemployment Rate so High at Full Employment", *Brookings Papers on Economic Activity* (marzo de 1970), pp. 369-402 y "Prospects for Shifting the Phillips Curve through Hanpower Policy", *Ibid.* (marzo de 1971), pp. 659-701; Charles C. Duncan MacRae, Stuart O. Schweitzer y Ralph E. Smith, "Manpower Proposals for Phace III", *Ibid.*, pp. 703-734; John Dunlop, "Guideposts, Wages, and Collective Bargaining", *Guidelines, Informal Controls and the Market Place* (1966), George P. Shultz y Robert Z. Aliber (compiladores).

[29] Por ejemplo, en Gardner Ackley, *op. cit.*, Arthur M. Okun, *op. cit.*, o el tratamiento dado a este aspecto de la política pública en una de las más autorizadas exposiciones de la moderna dirección macroeconómica: Walter W. Heller, *New Dimensions of Political Economy* (1966), pp. 42-47. Véase también en las referencias que se hacen a este problema en la obra de otro especialista experimentado: Arthur M. Okun, *The Political Economy of Prosperity* (1970), *passim*.

rios— estuvieron, presumiblemente, ligadas de manera íntima a la actitud general de ellos en relación al intervencionismo en sí y al alcance de la dirección con los instrumentos de la "nueva economía". En cierta medida estas reacciones también estuvieron relacionadas al énfasis que se le daba a la controversia política fiscal *versus* política monetaria (ya se ha hecho notar algún grado de afinidad en esta pugna con actitudes intervencionistas y de *laissez faire,* respectivamente) y, en forma más general, a las preferencias en cuanto a la estabilidad de precios o al empleo pleno como el objetivo más deseable de las políticas.[30]

Tal vez aquí, como en el caso del trabajo analítico mismo, otro factor que ha tenido alguna influencia en la formación de las opiniones de los economistas ha sido el que hayan participado o no en las tareas gubernamentales y, por lo tanto, el que hayan o no experimentado directamente las presiones prácticas a las que están sometidos los responsables por las políticas en su búsqueda de medios más efectivos para hacer frente a aspiraciones ampliamente sustentadas aunque no fácilmente reconciliables. En cuanto a la teoría económica parece que por el momento[31] ha llegado al borde de sus posibilidades, al punto preciso donde colinda con la política.

[30] Para un punto de vista escéptico en general véase: Paul McCracken, "Economic Policy and the Lessons of Experience" *Republican Papers* (1968) M. Laird, (compilador) y más específicamente sobre política de precios e ingresos; y Arthur F. Burns, "Wages and Prices by Formula?", *Harvard Business Review* (marzo y abril de 1965). Ambos autores expresan sus opiniones, como puede esperarse, de una manera moderada. Tal vez sea justo agregar que ambas exposiciones fueron escritas antes de que sus autores asumieran muy grandes responsabilidades en la elaboración de políticas en su país. Ciertamente, Burns casi desde el momento en que tomó posesión de la dirección del Consejo de Administradores del Sistema Federal de Reservas se convirtió en uno de los defensores más enfáticos y persuasivos de una política activa de precios e ingresos.

[31] Tal vez para siempre. El deseo implícito en lo que escribí hace algunos años al hablar de política económica posiblemente no pueda realizarse hasta que la economía misma haya sido transformada (véase más abajo): "El primer economista que desarrolle una teoría general ... sobre cómo realizar estos cambios —algunas veces masivos— en el modelo de distribución de recursos, teniendo en cuenta los derechos y las aspiraciones tradicionales y que diga como equilibrar —en términos colectivos— las demandas de los distintos sectores de la comunidad ... en una atmósfera en la que el proceso democrático mismo haga que la sola confianza en las fuerzas del mercado, aun siendo algo deseable, sea imposible, merecerá un gran premio": E. Roll, "The Uses and Abuses of Economics", *The Sidney Ball Lecture,* 1968 (reimpreso en *Oxford Economic Papers,* noviembre de 1968, p. 301.

4. Crecimiento, bienestar y estructura económica

Aunque muchos de los problemas que hemos tratado en las secciones precedentes de este capítulo —consecuencia en buena medida del objetivo ahora generalmente aceptado de mantener un nivel de actividad económica elevado— están también íntimamente relacionados al crecimiento económico (y, en realidad, son difícilmente separables de él); el crecimiento mismo se ha convertido en años recientes en una área de la economía cultivada con especial dedicación. No es de ninguna manera una nueva materia dentro de la economía. Por ejemplo, para no remontarnos más allá de Adan Smith, en *La riqueza de las naciones* ya encontramos una exposición detallada de la acumulación del capital. La teoría del desarrollo económico es una de las partes más importantes de los *Principios* de Ricardo que, transformada en un grado considerable, fue también decisiva en *El capital* de Marx. El libro IV de los *Principios* de Mill está dedicado en su totalidad a una exposición del desarrollo económico, incluyendo la famosa disquisición del capítulo VI sobre "el estado estacionario".

Después del gran surgimiento de la economía clásica y postclásica, esto es, después de mediados del siglo XIX, relativamente poco se ha sumado al cuerpo general de doctrina en relación al desarrollo económico. Schumpeter estaba claramente en lo cierto al afirmar que todos los grandes economistas de la segunda y tercera generación postclásica: Jevons, Walras, Menger, Wicksell, Clark y aun Marshall (quien tuvo bastante más que decir sobre la materia que los otros), continuaron tratando el "progreso" como era generalmente llamado, en una forma muy similar a la anterior; "todo esto" (lo que contribuye al progreso) "no va *fundamentalmente* más allá de J. S. Mill o aun de A. Smith".[32] Sin embargo, *Teoría del desenvolvimiento económico* del propio Schumpeter, publicada por primera vez en 1912,[33] fue una excepción sobresaliente a este juicio. Ahora bien, lo que en realidad caracteriza la propia teoría de Schumpeter es algo sólo parcialmente distinto en clase respecto a teorías anteriores. En realidad, en un sentido guarda una gran afinidad con la obra de Marx. Ambos atribuyen un lugar importante al cambio tecnológico aunque Schumpeter agrega una definición de innovación más amplia para

[32] J. A. Schumpeter, *Historia del análisis económico* II, p. 123, México, 1975, F.C.E.

[33] La edición inglesa, revisada, fue publicada en 1934. Llama la atención que en su libro mencionado antes sólo se haga referencia a éste en notas al pie de página de los editores. Hay versión castellana, FCE, 1967.

incluir los cambios en calidad y en el mercado y aquellos en las fuentes de abastecimientos. Sobre todo, también dio en la explicación del proceso de evolución una posición especial al empresario, esto es, al hombre que tiene el talento de apoderarse de las posibilidades que estos cambios ofrecen y de transformarlos en realidades económicas. Al ver nuevas posibilidades de inversión estos empresarios son responsables de impulsar, a través de la creación de crédito y de la inflación, la generación de ahorros suficientes (y forzados) para financiar nuevas empresas hasta que finalmente aparezca la sobreproducción y siga la recesión. De esta manera, el progreso de la economía a través del tiempo está ligado a una teoría de las fluctuaciones económicas, idea que aparece también en la obra de otros autores que escribieron en los primeros veinticinco años de este siglo, tales como Spiethoff y Cassel. Además de este razgo, la característica esencial de la teoría del crecimiento durante ese período fue que, al igual que en la teoría clásica, el interés estaba en mostrar el posible camino de crecimiento en la realidad, más que en la construcción de modelos abstractos como se puso en boga después.

Es interesante especular no sólo por qué ocurrió este cambio de enfoque sino, y quizá aún más, acerca de la razón por la que en los últimos quince o veinte años se ha dado tan asombroso incremento en el análisis de crecimiento "realista" y en el más austero tipo de teoría "modelo". Es posible insinuar cierto número de razones explicativas de por qué se ha dado este incremento general en el interés en la materia, aunque, sin duda, distintos observadores posiblemente den un valor distinto a cada factor. El interés puesto en el empleo pleno en los países industrializados avanzados al igual que una mayor sensibilidad en relación a las demandas basadas en la justicia social —esto es, mayor igualdad de oportunidades, ingresos y riqueza— han llevado sin duda a una mayor preocupación sobre el tamaño del "pastel" a ser distribuido y los medios para hacerlo más grande. Posiblemente otro factor haya sido la mayor conciencia en relación al progreso de la economía, posible gracias a los conceptos más refinados de contabilidad nacional y a las mejores técnicas para la presentación del material estadístico. No es casual que Simon Kuznets, uno de los más importantes economistas entre los autores de los adelantos modernos en la teoría de las cuentas nacionales y en el campo estadístico, haya estado también a la vanguardia de la moderna teoría del crecimiento.[34] Otras causas del mayor interés en los fenómenos

[34] Véase, por ejemplo S. Kuznets, *Six Lecture on Economic Growth* (1959) y *Modern Economic Growth, Rate, Structure, and Spread* (1966).

del crecimiento y su explicación es la moda de establecer comparaciones internacionales (elaborar "cuadros comparativos" —posible debido al progreso de las técnicas de contabilidad nacional y, sin duda, estimulada por factores cuasi-políticos— y la relativa actuación de países con distintos sistemas económicos, políticos y sociales. Otro poderoso incentivo para estudiar la economía del "crecimiento" proviene de la mayor conciencia de las necesidades de los países pobres de la Tierra. Tal vez, además, algunos ímpetus hayan llegado de un renovado interés en la historia económica, principio de una nueva comprensión de que la búsqueda de una teoría económica sin modificaciones posiblemente no sea, en último término, completamente satisfactoria.[35]

Cualquiera que sea la razón, no se puede dudar que los escritos sobre el crecimiento constituyen una industria creciente en los últimos años.[36] Sería imposible en un breve espacio ofrecer una exposición completa de lo que se ha hecho hasta la fecha o, dada la continua corriente de publicaciones, hacerse una idea cierta sobre cuáles tendencias posiblemente sean duraderas y cuáles efímeras. Sin embargo, tal vez pueda ser de utilidad una clasificación breve sobre los tipos de investigaciones que normalmente se llevan a cabo. En primer lugar, ha habido un continuo trabajo en lo que se ha descrito antes como la escuela realista, esto es, aquella constituida por los pensadores interesados principalmente en descubrir los factores que operan en el mundo real y que están en posibilidades de promover el crecimiento o de actuar en contra del mismo.[37] Esto está en la tradición de los clásicos hasta Schumpeter y su aplicación más extensa ha sido a los problemas de los países pobres.[38] El volumen de los escritos específicamente consagrados a países en desarrollo particulares o al mundo subdesarro-

[35] Posiblemente es significativo que uno de los teóricos modernos más austeros se haya aventurado a entrar a este campo con un libro particularmente estimulante al respecto: J. R. Hicks, *The Theory of Economic History* (1969).

[36] Otro aspecto importante fue el establecimiento en Yale en 1961 de un "Centro de Crecimiento Económico" "para llevar a cabo un análisis comparativo más completo de la estructura y desarrollo de las economías nacionales". Aunque, no obstante su nombre, el centro no se ha restringido a problemas de "crecimiento", ha producido un número considerable de contribusiones importantes a la materia.

[37] Posiblemente la obra particular más importante de este grupo sea: Edward F. Denison (con la colaboración de Jean-Pierre Pouillier), *Why Growth Rates Differ, Post-War Experience in Nine Western Countries* (1967); y del mismo tipo aunque tratando más específicamente ciertos factores particulares: Richard P. Nelson, Merton D. Peck, Edward D. Kalachek, *Technology, Economic Growth and Public Policy* (1967).

[38] Un examen útil que explícitamente excluye —lo que es significativo—

llado como un todo es ya enorme y no puede ser discutido aquí provechosamente. Lo que sí es posible hacer es dirigir la atención a los estudios patrocinados por el Banco Mundial y por los muchos "institutos" y "centros" existentes en numerosas universidades,[39] y que se ocupan de los problemas del desarrollo.

El análisis más general de la escuela realista tiende a orientarse, por las predilecciones de los autores, hacia un enfoque sociológico-institucional o bien histórico-estadístico.[40] Este grupo tiende actualmente, por lo tanto, a fusionarse con el enfoque puramente histórico. Trabajos modernos al respceto sin duda han aumentado y enriquecido grandemente el campo de acción del análisis en comparación, por ejemplo, con aquel que se encuentra en la obra de Schumpeter. Se han esclarecido diversas materias como los respectivos papeles en la determinación de tasas y direcciones del crecimiento de diferentes patrones de distribución de ingresos o del estado de desarrollo de los mercados financieros y de la disyuntiva entre gasto público y consumo privado en diferentes tipos de marcos de instituciones sociales y políticas. Una buena cantidad de estímulos vienen de investigaciones que tratan de relacionar el crecimiento a tipos de políticas económicas generales, incluyendo la dirección macroeconómica en un medio de fluctuaciones cíclicas.[41] Naturalmente aquí el trabajo colinda, por una parte, con la

la teoría del crecimiento tipo "modelo", puede ser encontrado en M. Abramovitz, "Economics of Growth", *A Survey of Contemporary Economics* II (1952). Para un repaso de desarrollos posteriores, particularmente de teoría más formal, véase: F. H. Hahn y R. C. O. Matthews, "The Theory of Economic Growth: A Survey", *Surveys of Economic Theory* II (1965).

[39] Son específicamente útiles los informes anuales del Comité de Asistencia para el Desarrollo y las publicaciones del Instituto Británico de Desarrollo de Ultramar. Véase también el informe de la "Comisión Pearson", *Partners in Development* (1969), producido por un grupo de distinguidos políticos. Dos libros de un mismo autor que combinan la precisión del análisis con propuestas prácticas merecen más atención de la que han recibido: David Horowitz, *Hemisphere North and South: Economic Disparity among Nations* (1966) y *The Abolition of Poverty* (1969). Finalmente, si yo tuviera que escoger de entre la extensa y variada producción de Thomas Balogh, el economista británico más versátil, principalmente interesado en los problemas de las políticas de actualidad, el área de valor más duradero, me decidiría por sus estudios sobre los problemas de los países subdesarrollados. Véanse, por ejemplo, *The Economics of Poverty* (1966) y *Unequal Partners* (1963).

[40] Un buen ejemplo de uno de los primeros estudios comprensivos de la materia a lo largo de la línea de la primera de estas tendencias es: W. Arthur Lewis, *Teoría del desarrollo económico* (1955) (México 1971, FCE.); mientras que en la línea de la segunda está una obra ya mencionada: S. Kuznets, *Modern Economic Growth, Rate, Structure, and Spread* (1966).

[41] Ejemplos interesantes de un intento sistemático de relacionar el creci-

teoría del crecimiento más formal, elaboradora de modelos y, por la otra, con todo el cuerpo de discusiones de políticas para mantener altos niveles de actividad económica sin inflación y con temas similares.

Por lo tanto, la escuela "realista" desemboca de manera completamente natural, por una parte, en lo histórico y, por la otra, en lo teórico. En lo que toca a la escuela histórica, intentos como el de Marx o de Schumpeter para erigir sistemas comprensivos no han sido muy abundantes en los últimos años. La misma historiografía ha tendido a ser cautelosa con la "erección de sistemas" y los economistas se han mostrado aún más renuentes a aventurarse en esta área. Cuando lo han hecho su interés ha estado, como en el caso de J. K. Galbraith,[42] más en relación a la estructura económica que con el crecimiento como tal.[43]

Sin embargo, W. W. Rostow intenta en *Las etapas del crecimiento económico*[44] presentar en una visión amplia la explicación histórica del desarrollo económico como un todo. El libro, planeado como una "alternativa a la teoría de Marx sobre la historia moderna", está basado en la distinción de cinco etapas de crecimiento: la sociedad tradicional, las precondiciones para el despegue, el despegue, la conducción a la madurez y la era de un alto consumo masivo. Es posible decir que al menos en la manera en que son presentadas estas etapas no aparecen como categorías destiladas de un vasto volumen de material estadístico-histórico sino que son propuestas más bien de manera previa al examen de su aplicación a diferentes países en diferentes puntos históricos. Aunque el autor afirma que el modelo es el resultado de un proceso mental inductivo y no obstante que su método particular de procedimiento no es desconocido (siendo, por ejemplo, en buena parte el de Marx) la prueba práctica de las categorías no es de ninguna manera fácil. Requiere una buena proporción de gene-

miento y la política económica en general son: Thomas Wilson, *Planning and Growth* (1964) y M. Dobb, *An Essay on Economic Growth and Planning* (1960). El profesor Kaldor, además de su trabajo en el campo más teórico, ha escrito bastante sobre este punto, frontera entre lo "realista" y lo analítico. Véase por ejemplo, "Capitalist Evolution in the light of Keynesian Economics", "The Relation of Economic Growth and Cyclical Fluctuations", ambos incluidos en *Essays in Economic Stability and Growth* (1960).

[42] Para una exposición más detallada de su obra, véase más adelante.

[43] Una de las primeras excepciones que puede mencionarse es: C. E. Ayres, *The Theory of Economic Progress* (1944), análisis brillante, hermosamente escrito, que forma un puente entre Veblen y Galbraith y que merece ser releído ahora.

[44] México 1970, Fondo de Cultura Económica.

ralizaciones amplias de datos cuidadosamente seleccionados, y la aceptabilidad de estas generalizaciones debe permanecer en buena medida como un asunto de preferencias personales y de temperamento.[45] En realidad, los economistas y los historiadores del campo económico han propendido cada vez más a dejar este tipo de erección de sistemas a practicantes de otras ciencias, algunos de los cuales han mostrado una buena disposición para caer en la tentación.[46] Los economistas, en el estricto sentido del término, se han mostrado, ya se ha dicho, renuentes,[47] aunque ocasionalmente la tentación resulta demasiado grande aun para ellos. Uno de estos intentos es el de Kaldor que en base a la llamada ley "Verdoorn" (que afirma que una tasa más alta de crecimiento de la producción implica una tasa más alta de incremento de la productividad y del empleo) y a un análisis de la relación entre el crecimiento de la producción industrial y el del producto interno bruto como un todo trató de descubrir las causas de la baja tasa de crecimiento económico de Gran Bretaña.[48] Merece una mención especial aquí no únicamente porque la teoría en la que está basada en un aspecto particular tuvo, temporalmente al menos, un efecto directo y considerable en la elaboración de políticas en Gran Bretaña[49] sino también porque representa cierta amalgama de las escuelas "realista" y "abstracta" del crecimiento.

Esta última —los comienzos de la fase moderna— se sitúa, de común acuerdo, en 1939, fecha en que aparece un artículo de Sir Roy Harrod "An Essay in Dynamic Theory"[50] más adelante ampliado en su libro *Towards a Dynamic Economics* (1948). E. D. Domar lo complementó en "Capital Expansion, Rate of Growth

[45] Si bien hay mucho de estimulante en el estudio de Rostow, no hay evidencias de que su esquema haya probado ser particularmente productivo para investigaciones posteriores; y muchas de sus proposiciones, por ejemplo la del despegue, han sido criticadas por arbitrarias y aun por tautológicas. Como ejemplo contrastante véase la explicación simple y vigorosa del crecimiento de la economía norteamericana que, aunque también utiliza algunos conceptos sociológicos e históricos, es completamente distinta en tono y tratamiento: Paul M. Mazur, *The Dynamics of Economic Growth* (1965).

[46] Véase, por ejemplo, C. D. Darlington, *The Evolution of Man and Society* (1969), E. R. Leach, *A Runaway World* (1968) y T. Dobzhansky, *Mankind Evolving* (1962), obras que muestran que aun botánicos, antropólogos y biólogos están preparados en diferente grado, para abarcar las ciencias sociales.

[47] Ya se ha señalado la excepción interesante, el ensayo de sir John Hicks, *A Theory of Economic History* (1969).

[48] Título de su conferencia inaugural en la Universidad de Cambridge, el 2 de noviembre de 1966.

[49] Generalmente considerado no benéfico del todo.

[50] *Economic Journal* (marzo de 1939).

and Employment" [51] formándose así el modelo Harrod-Domar que puede ser considerado como típico de un sector de la producción económica en el que han participado casi todos los "postkeynesianos" y los "neokeynesianos".[52] Los ingredientes básicos de la teoría son, primero, la razón capital/producción, esto es, el número de unidades de capital necesarias para elaborar una unidad de producción —en el modelo original Harrod-Domar se asume que el capital es el único factor de producción, con el que el trabajo se combina en proporciones fijas y en el que el crecimiento de la población afecta únicamente en cuanto al incremento del ingreso *per capita*— y, segundo, la igualdad keynesiana ahorro-inversión y una suposición acerca de la propensión al ahorro. El patrón de crecimiento de la economía puede ser entonces determinado matemáticamente con facilidad, subrayándose que el modelo no pretende ser una representación de la realidad.

Estudios posteriores han consistido en modificaciones de los supuestos subyacentes en el modelo original con el propósito de hacer que éste pueda ser aplicado con un grado mayor de realismo a diferentes situaciones. Por lo tanto, es posible estipular diferentes proporciones de suministro de capital y de trabajo o agregar la complicación del efecto de distintas formas de distribución de ingresos comenzando, por ejemplo, con la situación extrema en la que todas las utilidades son ahorradas y todos los salarios consumidos. De esta manera, la teoría de la distribución del ingreso puede fructificar en la teoría del crecimiento y viceversa.[53] Sin embargo, otra serie de variaciones puede ser agregada al tratar

[51] *Econometrica* (abril de 1940).

[52] Son suficientes algunos ejemplos tomados de entre una vasta producción: la importante obra, a la que ya se ha hecho referencia, de P. A. Samuelson, *Foundations of Economic Analysis* (1947), en particular la parte II; P. A. Samuelson y R. M. Solow, "Balanced Growth under Constant Returns to Scale", *Econometrica* (julio de 1953); M. Kaldor, "A Model of Economic Growth", *Economic Journal* (diciembre de 1957); R. M. Solow, "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* (febrero de 1956); R. M. Solow, *Capital Theory and the Rate of Return* (1963); P. Sraffa, *Production of Commodities by Means of Commodities* (1960), Joan Robinson, *La acumulación de capital* (1956) (México 1960, FCE. y *Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico* (1962) (México 1973, FCE.); Kenneth K. Kurihara, "Distribution, Employment and Secular Growth", en K. K. Kurihara (compilador), *Post-Keynesian Economics* (1955); R. F. Khan, (junio de 1959). Una excelente colección de documentos sobre esta materia general, compilada por el profesor Heller y que contiene una interesante introducción suya es: *Perspectives of Economic Growth* (1968).

[53] Véase, por ejemplo, Martin Bronfenbrenner, *Income Distribution Theory* (1971), particularmente pp. 87-91 y 416-422.

de considerar las posibilidades del avance tecnológico —lo que es distinto al efecto de un monto de capital *per capita* más grande— de una manera "prototipo", esto es, abstracta, más que a la manera de la escuela "realista". No es sorprendente que buena parte de la discusión que se ha generado en este punto se haya orientado a definir el cambio tecnológico, proceso que de ninguna manera puede afirmarse que se haya alcanzado finalmente. En relación a estos temas es de esperarse que se dé una colaboración fructífera entre aquellos economistas ocupados primordialmente en acumular y evaluar datos reales para distintos países y varios sectores de la economía y los diseñadores de modelos. Esto parece estar sucediendo particularmente al estudiarse los países subdesarrollados.[54]

Como puede verse, a pesar de estos intentos con un grado de realismo mayor en las suposiciones, todavía hay un abismo entre la teoría del crecimiento en el estricto sentido del término y las preocupaciones de aquellos interesados en la aplicación de los avances de la economía a los problemas realistas del fomento del crecimiento económico. Curiosamente, sin embargo, la reacción más importante no ha sido tanto contra la austera (y por lo tanto sujeta a que se le identifique como árida) economía del crecimiento como metodología. La rebelión real ha tomado la forma de un cuestionamiento del crecimiento como tal o, al menos, de ciertos aspectos del crecimiento material. La singularidad de esta reacción, con su frecuente temor de crecimiento excesivo, está en vivo contraste con los temores de finales de la década de los treintas: se decía que la economía "madura" había llegado a los límites del crecimiento y estaba condenada, por lo tanto, al estancamiento.[55] En relación a esto es posible mencionar en primer lugar dos líneas de pensamiento: una que pone en tela de juicio la validez del crecimiento en términos de los "costos" incurridos; la otra, los efectos del crecimiento continuado o, al menos, algunos de los factores que hacen posible el crecimiento. Podemos referirnos a los primeros como los "escépticos del costo del crecimiento" y a los segundos como los "alarmistas de los límites del crecimiento". Ambas escuelas de pensamiento, aunque en algún

[54] P. N. Rosenstein-Rodan, "Problems of Indusrtialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal* (junio de 1943); "Notes on the Theory of the Big Push", *Economic Development for Latin America, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association* (1961); H. B. Chenery, "The Interdependence of Investment Criteria" en M. Abramovitz *et. al. The Allocation of Economic Resources* (1959).

[55] Véase pp. 503-506.

grado enfrascadas en razonamientos económicos (particularmente la primera), acuden a consideraciones obtenidas de otros muy distintos universos de ideas. Como típico de la primera escuela podemos tomar *The Costs of Economic Growth* (1967) de E. J. Mishan, y de la segunda *Los límites del crecimiento* (1972)[56] de Donald L. Meadows *et al.*

Este libro forma parte integral del conjunto de la obra de su autor por lo que será tratado más adelante con más detalle. La tesis del primero guarda cierta semejanza con una tesis desarrollada varios años antes por John K. Galbraith en su famoso libro *La sociedad opulenta.* En un sentido es, sin embargo, más general dado que surge de "dudas acerca del valor que tiene para el bienestar humano el flujo creciente de la expansión económica de la postguerra".[57]

E. J. Mishan, uno de los que se han dedicado a trabajar en el campo del análisis de costos-beneficios y en la economía del bienestar, utiliza el aparato de deseconomías externas en un grado considerable para identificar las circunstancias en las que éstas pueden sobrepasar las ventajas de crecimiento tal como pueden parecer al individuo; y le es poco difícil mostrar que estas circunstancias pueden ocurrir con mucha frecuencia en el mundo real. Estas secciones esencialmente están en la tradición general del cuerpo de la economía del bienestar tal como ha sido desarrollada de Marshall y Pigou en adelante[58] y, sin duda, expresadas con mayor mordacidad y aplicadas con mayor vigor a ciertas situaciones, por ejemplo, el problema de las áreas con muchas construcciones, que otros

[56] Debe agregarse, en justicia, que mientras el libro de Mishan es una pieza de erudición de un economista profesianal completamente versado en las técnicas del moderno análisis neokeynesiano, el simposio de Meadows es esencialmente un "documento público" designado principalmente con el propósito de crear una reacción pública inmediata. (Publicado en español por el Fondo de Cultura Económica, México 1972.)

[57] E. J. Mishan, *op. cit.*, p. ix.

[58] Una colección muy útil de escritos en este campo puede ser encontrada en: J. Kenneth Arrow y Tibor Scitovsky (compiladores), *La economía del bienestar* (1969) (México 1974, 1975, FCE.) El mismo Mishan ha hecho cierto número de contribuciones importantes, particularmente en relación al concepto de excedentes del consumidor, por ejemplo, "Realism and Relevance in Consumer's Surplus", *Review of Economic Studies*, vol. 15 y *La economía del bienestar* (1969). Debe hacerse mención especial del innovador artículo de A. Bergson, "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journals of Economics* (1938). Para una reexposición sobre la imposibilidad de reconstruir el índice del PNB de manera que refleje prosperidad, véase Edward F. Denison, Welfare Measurement and the GNP", *Survey of Current Business* (enero de 1971).

escritos sobre estas cuestiones. El libro de Mishan tiene, sin embargo, un efecto especial debido a sus firmes opiniones, decididamente expresadas, basadas en razonamientos que van más allá de lo que normalmente se entiende como económico para entrar al campo de lo que tal vez pueda ser llamado crítica cultural. Esto se ve, por ejemplo, en la exposición del mito de la soberanía del consumidor y las verdaderas posibilidades de elección que se suponen aumentan con el crecimiento económico: "en todo lo que contribuye de una manera trivial... nuevos modelos de autos... alimentos preparados... y una serie cada vez mayor de artefactos automáticos, el hombre tiene amplias posibilidades de selección; de todo lo que destruye su disfrute de la vida no tiene ninguna";[59] y asimismo que "las principales fuentes de bienestar social no se encuentran en el crecimiento económico *per se*, sino en una forma de desarrollo mucho más selectiva".[60] Este tema, presentado en una forma un tanto distinta es, como veremos, el de *La sociedad opulenta* de Galbraith. Aparece en los escritos de cierto número de autores en el campo de la economía además, naturalmente, de la continua reiteración que de él se hace en las obras de ecólogos cuyo interés por el ambiente ha cautivado de pronto la imaginación de grandes sectores de la opinión pública. Por ejemplo, Shigeto Tsuru,[61] distinguido economista japonés, también ha puesto en duda el equilibrio explícito o implícito entre el crecimiento del PNB y el incremento del bienestar humano, principalmente en base a que el desarrollo tecnológico moderno ha deteriorado los supuestos en los que esta identificación fue hecha. Distingue cinco tipos de "votos monetarios" entre los que eligen los consumidores y que "por lo tanto forman parte de los componentes del PNB... cuya significación como incrementadores de bienestar puede ser puesta en duda".[62] Incluyen, por ejemplo, costos excesivamente variables debido a la expansión urbana; una dependencia considerable en la asesoría legal que produce una generación de ingresos por servicios tal vez institucionalmente indispensables, pero que no contribuyen al bienestar; la depaupera-

[59] Mishan, *op. cit.*, p. 85.

[60] *Ibid.*, p. 8. Las reflexiones, emocionales en exceso, que el autor hace en este libro y en muchos otros escritos sobre la juventud moderna o sobre la pornografía dejan ver que el impulso detrás de las opiniones de Mishan debe provenir como veremos más adelante de consideraciones "ideológicas", por lo menos en la misma medida que del descontento por la pertinencia de las categorías económicas.

[61] En un ensayo inédito que tuve el privilegio de leer en un borrador preliminar: "In Place of GNB".

[62] *Op. cit.*, pp. 8 y 9.

ción de la riqueza social (que es donde mucho del daño ambiental quedaría situado); e ineficacia en los arreglos dinámicos, por ejemplo, la reclamación de tierras costeras en Japón en comparación con cambios en la utilización de tierras agrícolas que han dejado de ser necesarias en la producción de arroz. Es posible predecir sin temor de incurrir en error que estos puntos de vista y otros igualmente escépticos de los ingredientes del PNB y, por lo tanto del crecimiento, continuarán originando nuevos e interesantes estudios analíticos en el campo de la economía del bienestar. Para quienes están interesados en "montos comparativos de prosperidad económica que una comunidad obtiene después de largas series de años"[63] el caso que presenta Tsuru, por ejemplo, significa, por considerarlos más apropiados, un retorno al uso de los conceptos de capital y de ingresos desarrollados por Irving Fisher, tal como Pigou (quien los criticó) hizo notar.

El otro tipo de reacción hacia el crecimiento moderno es de distinto orden. En cierto grado se deriva de la preocupación por los estragos causados en el medio, naturales o producto de las medidas sociales tomadas por el hombre. Su mayor interés, sin embargo, como lo indica el título de su principal manifiesto, estriba en *los límites del crecimiento.* Este pequeño libro que ha alcanzado una gran publicidad al punto de poner el tema, cuando menos por un tiempo, en la agenda del debate público, no es la obra de un solo economista o científico social. Es el trabajo colectivo de un equipo de miembros de distintas áreas del Instituto Tecnológico de Massachusetts que recurrieron a modernas técnicas de computación. El trabajo de equipo fue iniciado de manera personal por un grupo de individuos, procedimiento que tal vez es también típico de una nueva tendencia en la investigación social. Brevemente, el estudio trata de establecer la interrelación entre población, producción industrial *per caput*, el suministro de alimentos *per caput*, los recursos no renovables y la contaminación. Por medio de computadoras se elaboraron cuadros que mostraban la interrelación entre estas cinco variables durante los últimos 70 años y los próximos 130, esto es, hasta el año 2100. La conclusión principal es una nueva versión del malthusianismo: la población y el capital crecen de manera "exponencial" (la progresión geométrica de Malthus) mientras que los recursos no lo hacen así (el incremento aritmético de los alimentos de Malthus). Se sigue que a menos que la población se estabilice y sea detenido el crecimiento que está en vías de agotar los recursos materiales habrá

[63] A. C. Pigou, *The Economics of Welfare* (1932), p. 36.

un exceso de población y un colapso cuyo resultado será un nuevo equilibrio con niveles de vida muy bajos. Aunque explícitamente se afirma que las conclusiones no son una predicción, la manera en que son presentadas por sus autores —y por aquellos que han estado difundiendo sus ideas— tiene un alto grado de persuasividad en cuanto a las probabilidades de que se llegue a tal resultado.

Si bien las conclusiones son presentadas de una manera mucho más compleja y se ocupan en el proceso de muchos problemas ambientales similares que son objeto de considerable atención pública en esta época, la tesis básica es tan parecida a la de Malthus sobre el choque entre la población y el suministro de alimentos que su validez económica tiene poca importancia. Los críticos han señalado que extrapolaciones similares hechas, por ejemplo, hace cien años o aun cincuenta habrían producido resultados igualmente sobrecogedores y que, sin embargo, el curso de los hechos, tanto en relación al desarrollo efectivo de la población en distintas partes del mundo como en cuanto al progreso de la tecnología, las habrían hecho irreales. No puede negarse que el problema que el grupo señala es grande —como lo fue la formulación de Malthus— y que debe ser tomado seriamente en cuenta en la formulación de las políticas. Sin embargo, puede sostenerse que el carácter de las conclusiones no cambia simplemente porque son exhibidas en términos de resultados computados; y en lo que toca a las conclusiones más amplias de los autores, esto es, no exclusivamente económicas, está lejos de quedar claro que una detención completa de todo crecimiento sea necesariamente la mejor prescripción intelectual o lo mejor desde el punto de vista de la política práctica.

Tal vez sería conveniente en este punto, en el que las ideas ventiladas se entremezclan con problemas sociológicos más amplios, en particular con aquellos concernientes a la relación entre el individuo y la sociedad, volver brevemente a Marx, el economista *par excellence* del siglo XIX que intentó combinar *inter alia* una teoría de la sociedad con un análisis de su estructura económica. Hay poco que agregar a la detallada exposición de las ideas económicas de Marx presentada en el capítulo VI. Ahora bien, al considerar el curso —o el destino— de las ideas marxistas en el pasado más reciente es posible adoptar cierto número de criterios. En primer lugar está lo relativo a los escritos, esto es, el continuado estudio de las mismas obras de Marx y de Engels con objeto de llegar a una comprensión mejor de sus propias ideas. En los países occidentales el flujo de escritos aunque constante no es consi-

derable ya que, desde luego, esto es primordialmente el trabajo de aquellos que han aceptado las ideas básicas de Marx. Existe, en segundo lugar, las obras de marxistas que "continúan" el trabajo del maestro aplicando técnicas marxistas a nuevos datos económicos. Fuera de la Unión Soviética y de otros países comunistas la producción en esta área no es muy considerable y ha sido inspirada en gran medida por *Das Finanzkapital* (1927) de Hilferding,* e *Imperialismo, última etapa del capitalismo* (1917) de Lenin, cuya primera continuación importante fue el *New Data for Lenin's Imperialism* de Eugene Varga. Por lo general estos estudios[64] han tratado de mostrar que los elementos esenciales del análisis marxista y las predicciones en relación al desarrollo futuro del capitalismo, incluyendo la propensión a crisis periódicas, no han sido modificadas por las alteraciones estructurales en la moderna organización industrial, tanto en relación a la empresa como a la mano de obra, o por cambios en la relación del estado, directamente o a través de sus diversos órganos, con la maquinaria industrial, tanto en relación a la empresa como a la mano de obra, o por cambios en la relación del estado, directamente o a través de sus diversos órganos, con la maquinaria industrial.[65]

Otra área es el estudio del desarrollo económico en aquellos países que han pasado a través de revoluciones inspiradas en la visión del capitalismo de Marx y han establecido regímenes comunistas. Esto es, naturalmente, de un orden completamente distinto al estudio de los "textos" originales o al intento de probar su validez permanente en los países capitalistas. Los mismos escritos de Marx contribuyen solo mínimamente a resolver la pregunta de cómo puede ser organizada la economía en una sociedad comunista (o, como dirían los marxistas, en la sociedad intermedia, la socialista) ya que él, además, explícitamente rechazó la idea de escribir "recetas para la cocina del futuro". Esta discusión tiene poco que ver con el marxismo como tal; propende a estar más re-

* Hay edición en español: *El capital financiero*, México.

[64] Dejando de lado lo que puede calificarse de folletín de carácter político, una o dos obras eruditas pueden ser citadas: Paul M. Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista* (1942) (México 1974, FCE.); Paul A. Baran, *La economía política del crecimiento* (1957) (México 1973, FCE.); Paul A. Baran y Paul M. Sweezy, *Monopoly Capital, An Essay on the American Economic and Social Order* (1966) (Hay edición en español) y, en un aspecto un tanto distinto, M. H. Dobb, *On Economic Theory and Socialism* (1955) y *An Essay on Economic Growth and Planning* (1960), ya mencionadas.

[65] Un simposio interesante que explícitamente plantea la pregunta, más que asumir y luego tratar de probar, es Shigeto Tsuru (compilador), *Has Capitalism Changed?* (1961) en la que cierto número de autores, de los cuales sólo algunos son marxistas, dan sus respuestas personales.

lacionada con las técnicas de planeación, la dirección central de la economía, la autonomía regional, la autonomía de las empresas particulares, etc. Hay cierto número de puntos de contacto de carácter técnico en las preocupaciones de economistas que trabajan dentro de las economías capitalistas en el campo de la economía pública y las preocupaciones de sus colegas en los países comunistas, de manera que el diálogo entre ellos se está haciendo más frecuente.[66]

Finalmente, existe la actitud en los economistas no marxistas frente a la economía marxista. Es posible declarar que no ha habido un reavivamiento de interés, como el que se dio en los años treintas, fecha en que muchos economistas acudieron al estudio de Marx, bajo la influencia de la secuela social y política de la depresión económica en los países capitalistas y cuando la Unión Soviética alcanzaba sus primeros éxitos. Hablando en términos generales los desarrollos postkeynesianos de la macroeconomía han dejado de lado el marxismo. Sin embargo, hay ejemplos que muestran que algunos economistas modernos, entre ellos Joan Robinson, están dispuestos a tratar a Marx, el hombre de estudio, con un gran respeto. Aunque no es marxista, Joan Robinson siempre se ha sentido un tanto escéptica acerca de los supuestos de la teoría económica "ortodoxa" y consecuentemente ha mostrado cierta simpatía por el marxismo. Ya desde 1942 pensaba que "la esperanza para el progreso de la economía" reside "en el uso de métodos académicos (esto es, presumiblemente, las técnicas de la teoría económica moderna) para resolver los problemas planteados por Marx".[67] W. Leontief, uno de los pensadores más originales en la teoría económica actual, aunque escéptico acerca de los "logros analíticos de Marx", sí hace notar la fuerza de su pensamiento en el "conocimiento realista, empírico, del sistema capi-

[66] Véanse dos interesantes documentos y la discusión acerca de ellos en: J. Margolis y H. Guiton (compiladores), *Public Economics* (1969) y que son V. P. Glouskov, "New Methods of Economic Management in the USSR, Some Features of the Recent Economic Reform" y A. Pokrovski, "Socialist Planning and Capitalist Programming: An Analytical Comparison of the Procedures". Véase también: Vladimir S. Treml, "Interaction of Economic Thought and Economic Policy in the Soviet Union", *History of Political Economy*, vol. I, no. I (primavera de 1969), pp. 187-216, que habla de un "renacimianto de la economía" en la Unión Soviética y menciona numerosos ejemplos de la difusión de las ideas y técnicas "occidentales". En relación a este mismo punto es aclaratorio: J. M. Letiche, "Soviet Views on Keynes: A Review Article Surveying the Literature", *Journal of Ecònomic Literature* (junio de 1971).

[67] Joan Robinson, *An Essay on Marxian Economics* (1942) (Hay edición en español), p. 115.

talista" y piensa que "el significado de Marx para la teoría económica moderna es el de una fuente de observación directa inagotable".[68] Aun Paul A. Samuelson, la cabeza de la moderna economía neoclásica, en varias ocasiones ha mezclado sus críticas al marxismo con referencias a algunos de sus logros, tales como cierta anticipación al análisis de insumo-producto de Leontief y al esquema marxista de reproducción ampliada, precursor de algunos modernos modelos de crecimiento.[69]

Éstos, sin embargo, son ejemplos aislados. En general es necesario concluir, como lo hace un moderno economista que ha mostrado una simpatía considerable por Marx, el científico social, "que las condiciones objetivas han sido más importantes que los méritos intelectuales abstractos para el surgimiento y la declinación de la economía marxista". El mismo autor subraya dos factores que han actuado en favor del marxismo: "su englobamiento en un impresionante sistema de filosofía social y la disponibilidad de un amplio rango de materiales efectivos para un rango igualmente amplio de intereses y niveles intelectuales".[70]

Ahora bien, si recientemente ha habido un renovado interés en Marx —y hay muchas evidencias de que lo ha habido— ciertamente no ha incrementado el estudio de la economía marxista sino, más bien, de sus ideas más generales acerca de la sociedad. En relación a esto la joven generación de marxistas contemporáneos ha acudido al joven Marx en busca de inspiración, apasionadamente preocupado por el problema hegeliano de la "enajenación".[71] La palabra y el concepto se originaron en Hegel quien,

[68] Wassily Leontief, en una conferencia de 1937, reimpresa en *Essays in Economics* (1966), pp. 82-83.

[69] Paul A. Samuelson, "Marxian Economics as Economics", *Amercian Economic Review* (mayo de 1967), pp. 616-623.

[70] Martin Bronfenbrenner, "The Vicissitudes of Marxian Economics", *History of Political Economy,* vol. 2, no. 2 (otoño de 1970), pp. 207, 223.

[71] Véase pp. 249-250. La fuente básica está formada por los llamados "Manuscritos económicos-filosóficos de París". El primero en llamar la atención sobre ellos fue Peter Mayer: J. P. Mayer, "Über eine unveröffentlichte Schrift von Karl Marx", *Rote Revue* (1931) no. 5, posteriormente incluidos en una colección compilada por él (junto con S. Landshut), *Der Historische Materialismus* (1932). Recientemente se ha generado una enorme cantidad de controversias de un carácter en buena medida esotérico en cuanto a si las procupaciones "humanistas" del joven Marx fueron abandonadas posteriormente cuando fue absorbido en el análisis económico de *El capital* o si, por el contrario, hay una línea intelectual ininterrumpida que lleve de la rebelión contra la opinión hegeliana sobre enajenación a la teoría posterior de la explotación capitalista, de las crisis y de la crisis final, todo esto comprendido en la interpretación materialista de la historia. En apoyo del último punto de

de hecho, utilizó dos palabras, que pueden ser traducidas como enajenación y alienación. La primera es el proceso por el cual la mente toma conciencia de sí por medio de la actividad, al actuar sobre un objeto. La segunda denota las divisiones en la mente humana cuando el hombre confronta sus propios productos exteriorizados. Para Hegel la historia es el progreso de la mente a través del trabajo, la exteriorización, la oposición, esto es, la alienación de la armonía final en la autoconciencia. Marx, quien utilizó los dos términos indistintamente, afirmó haber situado a Hegel en el punto correcto al hacer de esto un proceso material más que mental. Comenzando con una mano de obra enajenada y una economía consistente en bienes de consumo, incluyendo una fuerza de trabajo con valor de uso y valor de cambio, desarrolló toda su teoría de la evolución del capitalismo. La última derrota de éste sería consumada por los conflictos "reales" producto de una era en la que habrá terminado la enajenación del hombre por el hombre, del hombre por sus productos y de la mente por los objetos.[72] No es difícil entender que el énfasis en este enfoque haya tenido un atractivo especial para una generación aturdida por el creciente (y casi absoluto) carácter impersonal del moderno proceso económico que con frecuencia ha propendido a rechazar muchos de sus subproductos, no solamente en lo que concierne a la reacción individual hacia la economía sino también a través de los efectos adversos directos en el medio o a través del tipo de valores que alienta —punto en el que se enlazan buena parte de la desilusión de la generación joven con la crítica al crecimiento económico del que ya se ha hablado.

Sin embargo, la actitud crítica hacia la economía moderna no está de ninguna manera limitada a los marxistas por una parte y a los escépticos acerca de la evaluación propia del incremento del PNB por la otra. Desde hace alrededor de un cuarto de siglo

vista con frecuencia se hace referencia a otro grupo de manuscritos que Marx escribió alrededor de trece años después, *Grundrisse der Kritik der politischen Ökonomie* (1857/1858) que fueron publicados por primera vez en Moscú poco antes de la guerra, en 1939, y permanecieron relativamente desconocidos en Occidente hasta la década de los cincuentas. (Hay varias versiones en español). Este argumento no es especialmnte significativo para una apreciación de las ideas mismas, aunque naturalmente estimula las distintas tendencias entre los seguidores de Marx.

[72] Una reciente exposición que simpatiza con el marxismo y que hace énfasis en los aspectos sociológicos es Henry Lefebure, *The Sociology of Marx* (1968). Para un análisis crítico, particularmente de la filosofía marxista, véase H. B. Acton, *The Illusion of the Epoch, Marxism-Leninism as a Philosophical Creed* (1955).

una corriente continua de análisis críticos ha provenido de la pluma de un economista académico cuya influencia en la generación actual ha sido considerable.

John Kenneth Galbraith no encaja fácilmente en una descripción convencional.[73] Ha sido considerado no como un economista sino como un periodista y político (no obstante haber desempeñado cierto número de cargos académicos incluyendo el codiciado puesto en Harvard que tiene en la actualidad), como el único economista original que trabaja en nuestros días, como un profeta social o como un *enfant terrible* aparecido para escandalizar a los de ideas más convencionales. No hay duda acerca de su condición de economista, a menos que el término sea rigurosamente reservado a los elaboradores de modelos macroeconómicos que utilizan en el proceso complicadas técnicas matemáticas. Las dudas que queden tal vez puedan ser eliminadas por el hecho de que Galbraith ha sido recientemente elegido como presidente de la Asociación Norteamericana de Economistas. Dado que en sus inicios se sintió interesado por la economía agrícola más que por la teoría pura tal vez no sea exagerado suponer que su experiencia en una área de la economía en la que las tradiciones del *Laissez faire* nunca han sido particularmente poderosas y en la que lo político y lo económico tienden a estar inseparablemente interrelacionados contribuyó a determinar la dirección que han tomado sus subsecuentes intereses. Sin duda otro factor fue su participación en los procesos de control de precios durante la guerra que debe haberle proporcionado profundas lecciones sobre la acción recíproca entre la política y los negocios y que sin duda debe haber contribuido a su actitud divertida —para no decir cínica— en cuanto a las pretensiones de algunos de los grandes oficiantes de la economía de mercado. El practicar periodismo por un tiempo le ayudó a adquirir fluidez y estilo. Su gran contraparte en Cambridge (Massachusetts), localizado en el otro extremo del conocimiento económico, P. A. Samuelson (él mismo un estilista), ha señalado que Galbraith constituye una excepción a la regla que parece prevalecer entre los científicos sociales, esto es, la de escribir con indiferencia.[74] Con frecuencia se ha igualado Galbraith a Veblen, en parte por la amplitud de sus análisis, y en parte por su estilo, que ha enriquecido enormemen-

[73] Aunque yo claramente lo situaría entre la media docena de economistas "semifinales" en actividad.

[74] En cuanto al aspecto general del "estilo" económico véase Walter S. Salant, "Writing and Reading in Economics", *Journal of Political Economy* (julio/agosto de 1969).

te el idioma con frases como "la sociedad opulenta" o "la sabiduría convencional", estilo que al mismo tiempo que es extremadamente lúcido casi llega a la mofa de la propia sabiduría de su autor. Sería difícil determinar si hay o no una influencia consciente; de lo que no hay duda es de que Galbraith está estrictamente en la tradición de Veblen (sin mucha intervención de veblenianos posteriores tales como Mitchell y Commons, aunque es muy afín a Clarence Ayres),[75] una tradición particularmente norteamericana. Es difícil decir si la mezcla de origen escandinavo en un caso y escocés-canadiense en el otro son ingredientes esenciales de la forma particular en que se expresa esta tradición.

Haciendo a un lado colaboraciones para la prensa, un diario elaborado durante un período como embajador, una novela y escritos similares, y excluyendo también *The Great Crash, 1929* (1959), básicamente una brillante obra periodística, y *A Theory of Price Control* (1952), resultado directo de sus experiencias durante la guerra, los libros de Galbraith han tratado principalmente sobre la estructura económica y, dentro de la materia, esencialmente de la economía norteamericana. Su primer intento por desarrollar una teoría para explicar el cambio en las condiciones generales de las empresas en su relación con el estado fue *American Capitalism. The Concept of Countervailing Power* (1951). Después apareció, en 1959, *La sociedad opulenta,* libro que lanzó de inmediato a su autor a la fama mundial, y más tarde *El nuevo estado industrial* (1967). Es en estos dos últimos libros, en particular, donde puede apreciarse la dirección general del pensamiento económico de Galbraith. Es necesario tener en mente al acercarse a ellos que el autor claramente está más interesado en influir las opiniones de grandes sectores de un público razonablemente bien instruido, y a través de éstos a los políticos, que en convencer a sus colegas profesionales. En sus obras siempre está presente la tendencia a exagerar una tesis con formulaciones cuyo objeto es lograr un máximo impacto omitiendo requisitos que hayan sido cuidadosamente equilibrados. El riesgo que corre es, por lo tanto, que su propósito sea incomprendido en cierta forma.

La tesis principal de *La sociedad opulenta* es que el cuerpo de la economía tradicional, y el acuerdo común que refleja y determina, desarrollado en circunstancias cuando las necesidades iban en persecución de las mercancías, no funciona de manera apropiada cuando lo opuesto se convierte en realidad, tal como ha sucedido en los países industrializados y avanzados del mundo.

[75] Véase la nota 43 de este mismo capítulo.

Galbraith relaciona el surgimiento de la economía tradicional (que se convertiría en parte importante de "la sabiduría convencional") con las circunstancias del ascenso de la industria moderna a finales del siglo XVIII y principios del XIX, después de siglos de estancamiento, y muestra que la "tradición de desesperanza" con que se inició la economía moderna no desapareció ni siquiera en la fase más optimista de finales del siglo XIX. Actualmente las cosas son diferentes: "Ahora las mercancías son abundantes; en los Estados Unidos mueren más seres humanos por exceso de alimentación que por falta de ella".[76] A continuación lista los bienes de consumo convencionales que fluyen copiosamente en una corriente siempre creciente de una maquinaria de producción que se ha convertido en un fin en sí misma. Sin embargo, esta opulencia privada aparece junto a una "pobreza pública", producto de la negación de estos satisfactorios públicos al consumo colectivo, lo que mejoraría el nivel de vida. Ésta es una tesis que, como hemos visto, ha sido sustentada por toda una escuela de escépticos sobre el contenido y la calidad del crecimiento económico.

Estos puntos de vista de Galbraith han sido criticados sobre la base de que si bien pueden ser ciertos en los países ricos y de los ricos en los países ricos, no son aplicables a aquellos que todavía no padecen de un exceso de bienes —opulencia privada—, sean los pobres de cualquier lugar, sean, más generalmente, los países pobres. Tal vez haya una justificación superficial de este punto de vista en relación al mundo en desarrollo. Sin embargo, es necesario recordar que el libro se ocupa de los países desarrollados y, más particularmente, de los Estados Unidos. Las ocasionales referencias que hace de Asia o del Cercano Oriente, para no decir nada de muchos otros escritos de Galbraith, muestran, sin lugar a dudas, que está completamente consciente del problema de las áreas menos desarrolladas del mundo.

No hay justificación para el punto de vista que afirma que Galbraith, al poner de relieve los problemas de la opulencia, ignora la posición de los pobres, de aquellos cuyas necesidades permanecen insatisfechas a un nivel muy bajo de consumo privado. En los capítulos sobre desigualdad y pobreza ("una verguenza ... en los Estados Unidos contemporáneos")[77] deja ver sus opiniones de manera sobradamente clara. Sería más justo decir que el fracaso en mejorar los niveles de vida de los pobres y en disminuir la desigualdad debe ser contado entre los elementos de esa pobreza pública que él contrasta con la opulencia privada.

[76] J. K. Galbraith, *The Affluent Society* (1958), p. 97.
[77] *Ibid.*, p. 259.

En *El nuevo estado industrial* son expuestas y examinadas de manera más sistemática las indicaciones dadas en el libro anterior acerca de las características estructurales de nuestra economía que crearon y perpetuaron los defectos sociales y culturales que ya había señalado el autor. De nueva cuenta, nuestro lenguaje es enriquecido con términos tales como "la tecnoestructura" y "el estado científico y educacional". También se habla de la "secuencia modificada", esto es, la sustitución de la antigua proposición económica acerca de la soberanía del consumidor —las necesidades que provocan la producción— por una situación en la que las grandes corporaciones crean mercados y determinan el comportamiento de los consumidores en interés del mantenimiento de cierto ritmo de producción; se mencionan, además, las consecuencias financieras que esto implica. El "mercado" —como categoría de libro de texto de economía— es sustituido por una planeación que hace posible "el uso organizado de capital y tecnología".[78] Ésta es la esencia del sistema industrial y Galbraith reconoce que lleva a cabo sus tareas con un alto grado de competencia. Lo que cuestiona son los propósitos a que sirve más que la manera en la que los sirve ya que, cuando menos (trayendo de nuevo el tema de *La sociedad opulenta*), descuida mucho otros propósitos de la existencia humana al no estar diseñado para servirlos.

En este libro, más que cualquier otro escrito por Galbraith, hay reminiscencias de Veblen en la sustancia y en el método de abordar el asunto, en particular de *The Theory of Business Enterprise* o de *Absentee Ownership*.[79] También se encuentran aquí vestigios de una vieja tradición del análisis económico norteamericano: la actitud escéptica hacia las grandes corporaciones, el temor a los monopolios y el interés en investigaciones realistas sobre la estructura económica. Estas características que han continuado floreciendo en los Estados Unidos a la par con un sorprendente incremento en la teoría económica absoluta y totalmente pura tal vez provengan de un ímpetu ininterrumpido de ciertas características de la estructura política norteamericana: un intemés marcado, permanente y divulgado de la legislatura en los aspectos específicos de la economía, por una parte, y las acciones del ejecutivo, por la otra.

[78] J. K. Galbraith, *The New Industrial State* (1967), p. 354.

[79] Aunque Veblen, con toda su inteligencia, no puede compararse a Galbraith como economista. En un sentido Veblen no estaba interesado en la economía como tal; esencialmente era un crítico de la cultura. Cuando escribió más claramente como economista, por ejemplo, en *The Engineers and the Price System*, tomó y condujo a otros por el camino errado.

El interés en las aplicaciones de los nuevos desarrollos económicos, particularmente en la medida en que afectan la estructura industrial, no ha estado restringido a los Estados Unidos. Nuevos estudios sobre las nuevas grandes corporaciones han aparecido en cantidades considerables, particularmente cuando sus operaciones trascienden las fronteras nacionales. Aunque mucho de esto es de naturaleza especializada, bastantes economistas también se han ocupado de las implicaciones de la concentración en relativamente pocas manos del poder de decisión en materia económica. Este fenómeno abarca problemas como la colocación internacional de la inversión y la producción con sus consecuencias en la incidencia del empleo en distintos países y en las corrientes de comercio a largo plazo lo mismo que en las balanzas de pagos internacionales. No pueden olvidarse otras implicaciones que invocan el reexamen de cierto número de factores que tradicionalmente han tenido su parte en el análisis económico, tales como la motivación de la utilidad o el significado de la empresa, ni tampoco el aparato teórico construido sobre ellos.

Es fácil ver por qué se han levantado voces cuestionando la completa orientación de la disciplina económica moderna cuando todo lo anterior se suma a las dudas ya mencionadas sobre la validez de este aparato económico y engendradas por las dificultades prácticas que se encuentran en la búsqueda de estabilidad, el uso pleno de los recursos y la ausencia de inflación, sin acudir a políticas que no encajan fácilmente en el cuadro tradicional. Una vez más, por lo tanto, nos encontramos en los límites de la materia donde hay que tratar los fines de la economía, su campo de acción y su relación con otras disciplinas —así como su relación con la política práctica. Hacia esos puntos debemos finalmente encaminarnos.

CONCLUSIÓN: LOS OBJETIVOS DE LA ECONOMÍA POLÍTICA

> Aber die Grenzen der Nationalökonomie ais Wissenschaft sind zu enge gezogen ... denn sie schlieszen die Politik aus, Was sie nicht sollten.
>
> LUDWIG BÖRNE, *Von dem Gelde* (1809).

EN EL ÚLTIMO capítulo hemos visto cómo en los años recientes ha habido asaltos al cuerpo general del pensamiento económico provenientes de distintas direcciones. El patrón de la dirección económica basado primordialmente en un análisis del papel del presupuesto con su consecuente énfasis en la política fiscal ha sido atacado desde dentro, por así decirlo, por los monetaristas. En otro sentido ha habido un ataque más desde dentro: Joan Robinson ha continuado la erosión del sistema neoclásico que inició en su famosa obra *The Economics of Imperfect Competition.* En el prólogo a la segunda edición[1] afirma que "la competencia perfecta, la oferta y la demanda, la soberanía de los consumidores y los productos marginales aún prevalecen como lo supremo en la enseñanza ortodoxa" y recuerda al lector que en su libro logró "probar dentro del marco de la teoría ortodoxa que no es cierto que los salarios sean normalmente iguales al valor del producto marginal del trabajo". En *Economic Heresies, Some Old-Fashioned Questions in Economic Theory* (1971), una obra rereciente, lleva más lejos su acometida contra todo el esquema teórico de la obra admitida en la economía.[2]

[1] 1969.

[2] Joan Robinson habla de una segunda crisis en la economía (siendo la primera vez la prekeynesiana, relativa al empleo) en relación a la "forma de inversión" (p. xiv). En general cree que la economía ha mostrado ser incapaz de manejar los problemas de la época, por lo que lleva más adelante algunas dudas anteriores, expresadas particularmente en *Economic Philosophy* (1962). El profesor Gunnar Myrdal en un discurso acerca de las "Crisis y Ciclos en el desarrollo de la economía" ante la Asociación Norteamericana de Economistas en una reunión en Nueva Orleans el 28 de diciembre de 1971 comparte el punto de vista de Joan Robinson en cuanto a que "la ciencia económica está frente a una seria crisis ... mucho más revolucionaria en relación a los enfoques de nuestras investigaciones que lo que fue la revolución keynesiana hace tres décadas". Samuelson todavía no ha repetido las palabras de crítica que utilizó hace veinticinco años al hablar de la ciencia económica de los años treintas aunque, como ya se ha señalado, las sucesivas

Además de estos ataques que vienen de los mismos profesionales y que, como hemos visto, cubren una amplia gama, continúan creciendo en amplitud e intensidad las arremetidas desde fuera, radicadas en lo que en términos generales se piensa son insuficiencias del análisis económico y de las políticas generadas por éste para enfrentarse a los urgentes problemas del mundo real. Cubren los importantes puntos de la inflación, el empleo y el crecimiento, en su relación entre sí, lo mismo que la definición adecuada y una evaluación más amplia del crecimiento y su contenido en lo que atañe al bienestar humano.

Lo primero que debe ser dicho en relación a este desarrollo es que, no obstante su existencia, debe evitarse la impresión de que la ciencia económica está claramente en un estado crítico. De hecho, en opinión de la vasta mayoría de quienes la practican, vista pura y simplemente como una disciplina científica, parece estar en general en una condición saludable. La economía sigue siendo una industria en gran escala, a pesar de que tal vez los ímpetus por estudiar la carrera son un poco menores que hace algunos años y que el empleo de economistas en empresas y en el gobierno no tiene posiblemente los niveles de hace diez o quince años. Dentro y fuera de los centros de estudio los economistas continúan su trabajo con la misma energía; la producción, tanto en el campo teórico como en el más descriptivo aspecto práctico, sigue siendo considerable. Esto puede ser apreciado en la continua corriente de volúmenes de "investigaciones" de reciente desarrollo, en las conferencias, a nivel nacional e internacional, de temas económicos y en los libros que contienen las disertaciones y las discusiones que se dan en ellas. El volumen y, sobre todo, la calidad de la producción de organismos como la Institución Brookings de Washington o el Instituto Nacional de Investigaciones Económicas de Londres, para mencionar únicamente a dos de nivel nacional —además de los muchos que existen en otras capitales y en organizaciones como la Comisión de la Comunidad Económica Europea o la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico— es extremadamente alto.

Otro síntoma del estado floreciente de la materia puede ser vis-

ediciones de su *Economics* contienen signos inequívocos de un creciente interés por los asuntos socioeconómicos y politicoeconómicos. Es significativo que los discursos presidenciales de 1971 tanto a la Sociedad Económica Real como a la Sección F de la Asociación Británica para el Progreso de la Ciencia hayan reflejado opiniones sumamente escépticas sobre el estado de la ciencia: E. H. Phelps Brown, "The Underdevelopment of Economics" y G. D. N. Worswick, "Is Progress in Economic Science Possible", ambos en *Economic Journal* (marzo de 1972).

to en el continuo incremento de su penetración en los medios de comunicación: diarios y otras publicaciones periódicas, la radio y la televisión. Otra característica notable de la situación presente es el número de periodistas especializados en la industria, la economía y la finanzas, lo mismo que el creciente espacio o tiempo de que disponen y el grado en que economistas académicos, incluyendo en ocasiones a aquellos que se ocupan de los aspectos más complejos de su materia, toman parte en exposiciones de carácter más popular sobre la economía.[8]

Sin embargo, a la luz del necesariamente breve relato del último capítulo acerca de algunas de las áreas más importantes de duda no es posible evitar la impresión final de, por lo menos, incertidumbre, tanto en el frente analítico como –lo que es más obvio– en el frente de las políticas. Hace cuarenta años se pasó por una situación a la que esta palabra, *incertidumbre*, pudo ser aplicada. Esta incertidumbre fue eliminada esencialmente con la aparición de la nueva teoría keynesiana y por su subsecuente desarrollo hasta el punto en el que la confianza en sí misma llegó a ser el sello distintivo de la nueva economía. Los considerables logros prácticos del período siguiente hicieron que pareciera realista la esperanza de que los fantasmas de la hiperinflación y el desempleo masivo hubieran sido dejados de lado para siempre.

Con todo, la incertidumbre ha surgido de nuevo. Cuando hace veinte años, en una edición anterior de esta obra, se afirmaba que "en suma ... el estado de los distintos aspectos de la teoría económica es bastante tranquilizador" fue necesario al mismo tiempo ya entonces llamar la atención hacia "ciertos peligros" inherentes a la nueva economía" ya que "pensar en términos de los conjuntos del sistema económico tiende a alentar un punto de vista mecanicista". Se hizo una advertencia contra la creencia de que el consejo prudente podía ser automáticamente asegurado por la teoría económica, sin importar qué tan refinada.

Infortunadamente, aunque quizá inevitablemente, cierto grado de pensamiento mecanicista tendió a invadir la economía, al menos en cuanto a su aplicación a las políticas; no es sorprendente en el caso de ciertas escuelas todavía imbuidas de un arraigado respeto hacia las virtudes de la no intervención del estado. Por ejemplo, la absoluta fe de los monetaristas en el "piloto automático" del suministro del dinero que puede ser "fijado en posición" y asegurar que el navío se mantenga en el curso deseado

[8] Ya se ha hecho mención de las actividades de Samuelson al respecto, al colaborar regularmente en la revista *Newsweek* junto con otros dos distinguidos economistas: Milton Friedman y Henry Wallich.

no es, sin embargo, en la práctica —y tal vez paradójicamente— muy distinta de la creencia en una "buena sintonización" de los controles económicos por parte de los intervencionistas. Estos últimos mantienen la confianza en la conducta racional humana, pero a veces parecen excesivamente confiados en que tanto la estadística como el análisis puedan ser perfeccionados al punto en que los cambios necesarios en las políticas se hagan automáticamente y después los ajustes apropiados se apliquen a los controles con el suficiente cuidado como para producir los resultados que se desean. Cuando un canciller del ministerio del Tesoro inglés, más adelante Primer Ministro, se quejó de que se esperara que guiara la economía con estadísticas antiguas, lo que era como manejar un tren con un itinerario atrasado, estaba demostrando el grado considerable en que los políticos habían llegado a compartir la impresionante fe de algunos economistas y administradores en cuanto a que una mayor perfección de los mecanismos de su nave daría la respuesta a sus problemas.

Naturalmente lo correcto, y lo que es de esperarse, es que cuando los políticos estén envueltos en sus problemas prácticos los economistas no estén, más que los practicantes de otros campos, reexaminando constantemente las bases de su disciplina. Sin embargo, algunos, aun entre los teóricos, han sido asaltados por una medida de duda filosófica en el mismo grado en que ha tendido a ensancharse más la brecha entre sus preocupaciones diarias en la ciencia del análisis y sus opiniones, con frecuencia expresadas en los debates políticos del día.

En cierto grado la incertidumbre que ha reaparecido, tanto entre los profesionales como entre el público en general, es claramente un reflejo de un *malestar* social y cultural más general que se expresa de muy diversas maneras en la actualidad, por ejemplo, en la mayor y más extendida irreverencia por todo lo "establecido" y en una mayor "enajenación" de la juventud de cualquiera de los países más industrializados del mundo desde hace más de cien años. No podemos examinar aquí las causas más profundas de este estado de cosas. Posiblemente estemos, como sostiene Macpherson, ante la presencia de los resultados de una evolución que comenzó a mediados del siglo pasado y que apenas alcanza la madurez. Tal vez mediante este proceso las bases de la "sociedad de mercado posesivo" que "dejan a cada hombre a su suerte" y que "son reflejadas claramente en los supuestos del individualismo posesivo" se han deteriorado al punto en el que "la estructura de la sociedad de mercado ya no proporciona las condiciones necesarias para deducir una teoría válida de obligaciones políticas de tales su-

puestos" (los del individualismo posesivo).[4] Ciertamente no es fácil, frente a los grandes cambios estructurales de la economía con su efecto en el equilibrio entre el esfuerzo individual y la dirección general de la economía privada y nacional,[5] reconocer la opinión sobre la sociedad y el individuo que todavía está implícita en los teoremas básicos de la economía. En un mundo de tecnología cada vez más complicada, de procesos productivos automatizados y de grandes corporaciones que utilizan técnicas financieras, organizativas y administrativas complejas y que operan con frecuencia por sobre muchas fronteras nacionales no es fácil para el individuo, independientemente de las facultades con las que esté participando en el proceso, apreciar de inmediato la importancia que tienen para su propio destino todo lo que está más allá de los más elementales principios microeconómicos, como tampoco la relación de éstos con el análisis macroeconómico de conjuntos o la manipulación de los mismos por medio de políticas públicas. Esto es explicación suficiente para el escepticismo popular, independientemente de los fracasos —por lo menos, éxitos a medias— de esa política por reconciliar distintos objetivos. Realmente, la posición dominante que la macroeconomía (y la dirección basada en ella) ha alcanzado no es sólo un indicador importante de los grandes cambios en la estructura socioeconómica sino que provoca un agravante más en el dilema de mantener la idea de la supremacía del individuo y manejar economías grandes y complejas —los gemelos de la historia intelectual de la economía política clásica— en una era de rápido crecimiento de la población y dentro de un marco político democrático.

No es extraño que el economista quede perplejo cuando examina, en los relativamente pocos momentos en que dispone de tiempo y siente la inclinación, los trascendentales puntos mencionados. Naturalmente, muchos economistas soslayan tal confrontación y se refugian en un trabajo teórico cada vez más especializado desaprobando —al igual que las escuelas dominantes de los años veinte las preocupaciones por estos aspectos que pertenecen a la filosofía social o política y que consideran inferiores a las tareas más "precisas" de la economía positiva. Reconocen, naturalmente, que más allá del campo de la economía positiva está el de la política. En relación a este campo la actitud tradicional requiere

[4] C. B. Macpherson, *The Political Theory of Possessive Individualism* (1962), pp. 271, 275.

[5] Véase Andrew Shonfield, *Modern Capitalism, the Changing Balance of Public and Private Power* (1965), exposición interesante acerca de la importancia de estos cambios.

del economista no tanto una abdicación de sus intereses políticos, sino que los separe de su trabajo analítico; que reconozca las fronteras entre lo que dice pura y simplemente como economista y lo que pueda decir como un economista que ha aplicado algunos juicios políticos, esto es, normativos, al problema que se discute. Esta separación, por así llamarla, del cuerpo de la teoría en relación a los juicios sociales es puesta de manifiesto de manera clara en un enunciado de Frank Knight en relación al sistema de libre empresa: "No se puede negar que la libre empresa está lejos de ser un sistema perfectamente ideal de organización social... [pero] las fallas y debilidades del sistema... se encuentran fuera del campo de la mecánica del intercambio bajo condiciones teóricas de competencia perfecta"; y "Los valores de la vida no se pueden reducir, en general, a las satisfacciones obtenidas del consumo de bienes y servicios intercambiables. Los deseos de bienes y servicios... [son] el producto [y] las capacidades productivas... derivan de una mezcla incierta de esfuerzo consciente, herencia, pura suerte, y fuerza y fraude descarados".[6] Generalmente, la vasta mayoría de los economistas de los últimos cincuenta años o más seguramente estará de acuerdo con alguna declaración de este tipo.

Lionel Robbins explícitamente enfocó este aspecto en una conferencia y adoptó en términos generales la misma línea: "los economistas *como economistas*... no tienen nada que decir acerca de las verdaderas finalidades de la vida; sus proposiciones relativas a lo que *es* o a lo que *puede ser* no implican en sí mismas proposiciones en cuanto a lo que *debería ser*".[7] Sin embargo, también adopta el punto de vista de que "un número sustancial... de nuestros juicios políticos son hechos en absoluta ignorancia de las consecuencias...; el análisis económico, al apuntar a los resultados de la acción, más que a la acción considerada intrínsecamente..." puede contribuir a la acción racional.[8]

Son puntos a discutir el grado en que es practicable cierta personalidad dividida en el economista y la medida en que la prescripción está basada en el punto de vista correcto —de manera implícita, al menos— acerca del proceso por medio del cual se ha desarrollado todo el cuerpo de la economía, por lo menos de Smith a Keynes. Es sin duda satisfactorio que la economía, en sus ver-

[6] Frank H. Knight, "Some Fallacies in the Interpretation of Social Cost", *Quaerterly Journal* (1942) reimreso en: Kenneth J. Arrow y Tibor Scitowsky, *La economía del bienestar,* I pp. 286-287, México 1974, FCE.

[7] Lord Robbins, *Politics and Economics. Papers in Political Economy* (1963), página 7.

[8] Ibid., p. 22.

siones más recientes, haya aparecido más o menos emancipada de sus antecedentes filosóficos y se haya convertido, genuinamente, en una ciencia positiva, libre de los supuestos implícitos de carácter normativo aunque lo suficientemente madura para introducir necesidades de carácter social. De este modo, se ha establecido una relación entre la teoría económica y las políticas virtualmente semejante a, por ejemplo, la química, por una parte, y la ingeniería, por la otra, en relación a la física.[9] Algunos críticos de la teoría moderna que no dejan de reconocer sus considerables contribuciones no sólo a la mejor comprensión del proceso económico sino también a la formación de mejores instrumentos de política y, en ocasiones, a su aplicación, han llegado a abrigar la esperanza de que así como Burke, hace dos siglos, vio la época de la caballería ser desplazada por "aquella de sofistas y especialistas en economía y cálculo" tal vez nosotros veamos ahora que "la era de las calculadoras se ha ido para dar paso a la de los humanistas",[10] queriendo esto implicar claramente la habilidad para infundir valores morales a los teoremas de la economía, a los cálculos del PNB y a sus componentes o, desde un punto de vista más neutral, para tender hacia objetivos aceptables desde un punto de vista humano (¿o será mejor decir político?).

Independientemente de que haya quienes no compartan esta esperanza, el hecho de que exista es un indiscutible signo del continuado vigor de la disciplina. Pero aun si esta esperanza estuviera en vías de realizarse, aun si fuera posible el desarrollo de una nueva economía "normativa" —que hiciera uso total de los avances analíticos— permanecería sin resolver el dilema final de la relación entre política y economía, esto es, entre aquellos que esgrimen el poder, aunque sea temporalmente, y los que asesoran. Platón, al hablar de los reyes-filósofos adoptó otro punto de vista; Kant fue más pesimista: "No es de esperarse que los reyes filosofen o que los filósofos se conviertan en reyes; tampoco es algo deseable ya que la posesión del poder ineludiblemente corrompe el poder puro de la razón".[11]

[9] Desde 1970 la Institución Brookings prepara, utilizando en buena parte los servicios de economistas, un análisis anual del presupuesto presidencial desde el punto de vista de sus prioridades y de los medios de alcanzarlos. El tercero de éstos: Charles L. Schultze *et al.*, *Setting National Priorities, the 1973 Budget* (1972) es un documento impresionante en el que objetivos explícitos de políticas y métodos para alcanzarlos son comparados con las políticas propuestas por el gobierno, todo claramente inspirado en una teoría económica actual y basado en una cantidad considerable de datos estadísticos.

[10] Shigeto Tsuru, *In Place of* GNP, un borrador preliminar, inédito.

[11] Immanuel Kant, *Zum Ewigen Frieden*, p. 48.

Bibliografía

La que sigue es una lista de los escritos cuya lectura considero puede resultar útil. Consiste de libros y artículos sobre los pensadores y teorías de que este libro trata, pero no incluye, como norma, mi propia obra. La sección general comprende no sólo historias completas del pensamiento económico, sino también escritos que abarcan una parte importante del tema de este libro.

General

Blanqui, A., *Histoire de l'economie politique en Europe* (1845).

Bousquet, G.-H., *Essai sur l'évolution de la pensée économique* (1927).

Cannan, E., *Theories of Production and Distribution from 1776 to 1848* (1924); *A Review of Economic Theory* (1929).

Dobb, M. H., *Political Economy and Capitalism* (1937); *Capitalist Enterprise and Social Progress* (1925).

Dühring, E., *Kritische Geschichte der Nationaloekonomie und des Sozialismus* (1874).

Espinas, A., *Histoire des doctrines économiques* (1892).

Gide, C., y C. Rist, *A History of Economic Doctrines* (1927).

Gonnard, R., *Histoire des doctrines économiques* (1930).

Gray, A., *The Development of Economic Doctrine* (1931).

Haney, L. H., *History of Economic Thought* (1927).

Ingram, J. K., *A History of Political Economy* (1923).

Laki, H. J., *El liberalismo europeo*, FCE.

Marx, K., *Zur Kritik der politischen Oekonomie* (1930); *Theorien über den Mehrwert* (1921); *Grundrisse der Kritik der politischen Oekonomie* (1939-41).

Mitchell, W., *Types of Ecoonmic Theory* (ed. J. Dorfman, 1969).

McCulloch, J. R., *The Literature of Political Economy* (1845).

Myrdal, G., *Das politische Element in der nationalökonomischen Doktrinbildung* (1932).

Schumpeter, J., *Epochen der Dogmen und Methodengeschichte* (1925); *Capitalism, Socialism and Democracy* (1942); *Ten Great Economists* (1952); *Historia del análisis económico*. F.C.E.

Zuckerkandl, R., *Zur Theorie des Preises* (1936).

Capítulo I

Ashley, W. J., *An Introduction to Economic History and Theory* (1913).

Brentano, L., *Ethik und Volkwirtschaft in der Geschichte* (1901).

Brodrick, *The Economic Morals of the Jesuits* (1934).

Crossman, R. H. S., *Plato To-day* (1937).

Heitland, W. E., *Agricola* (1921).

O'Brien, G., *An Essay on Medieval Economic Thinking* (1920).

Robertson, H. M., *Aspects of the Rise of Economic Individualism* (1933).

Tawney, R. H., *Religion and the Rise of Capitalism* (1929).

Walker, P. C. G., "Capitalism and the Reformation", *Economic History Review*, noviembre, 1937.

Weber, M., *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus* (1904-5).

Capítulos II y III

Clark, G. N., *Science and Social Welfare in the Age of Newton* (1937).

Fitzmaurice, Lord E., *Life Sir William Petty* (1895).

Hayek, F. A. v., Introduction to R. Cantillon, *Abhandlung über die Natur des Handels im Allgemeinen* (1931).

Heckscher, E. F., *Mercantilism* (1931).

Hessen, "Economic and Social Roots of Newton's *Principia* en *Science at the Cross Roads* (ed. Bukharin, 1931).

Higgs, H., *The Physiocrats* (1897).

Higgs, H., y W. S. Jevons, articles on Cantillon, in R. Cantillon, *Essai sur la Nature du Commerce en Général* (1931).

Hill, C., *Puritanism and Revolution* (1968); *Society and Puritanism in Pre-revolutionary England* (1964).

Hull, C. H., Introduction to *The Economic Writings of Sir William Petty* (1899).

Johnson, E. A. J., *Predecessors of Adam Smith* (1937).

Jones, R., "Primitive Political Economy in England", *Edinburgh Review*, 1847.

Macpherson, C. B., *The Political Theory of Possessive Individualism, Hobbes to Locke* (1962).

Meek, R. L., *The Economics of Physiocracy* (1962).

Oncken, A., *Geschichte der Nationaloekonomie, Die Zeit vor Adam Smith* (1902).

Viner, J., *Studies in the Theory of International Trade* (1937), capítulos I y II.

Ware, N. J., "The Physiocrats, A Study in Economic Rationalisation", *American Economic Review*, Vol. XXI.

Capítulo IV

Bonar, J., *Malthus and his Work* (1924).

Bowley, M., *Nassau Senior and Classical Economics* (1937).

Gintzburg, S., *The House of Adam Smith* (1934).

Marshall, A., "Ricardo's Theory of Value", Apéndice I. *Principles of Economics* (8ª edición).

Patten, S., "The Interpretation of Ricardo", *Quarterly Journal of Economics*, 1893.
Price, L. L., *Political Economy in England* (1927).
Rae, J., *Life of Adam Smith* (1895).
Robbins, L., *The Theory of Economic Policy in Classical Political Economy* (1952).
Scott, W. R., *Adam Smith as Student and Profesor* (1937).
Stewart, D., *Biographical Memoir of Adam Smith* (1811).

Capítulo V

Beales, H. L., *The Early English Socialists* (1932).
Beer, M., *A History of British Socialism* (1929).
Brogan, D. W., *Proudhon* (1933).
Cuvillier, A., *Proudhon* (1937); "Marx et Proudhon", *À la lumière du Marxisme* (1937), Vol. II.
Halévy, E., *The Growth of Philosophic Radicalism* (1928).
Hollander, J. H., Introduction to *Ricardo's Notes on Malthus* (1928).
Keynes, J. M., "Robert Malthus", *Essays in Biography* (1933).
Laski, H. J., *Political Thought from Locke to Bentham* (1920).
Marx, K., *La ideologia alemana; La filosofia de la pobreza.* (s.f.).
Menger, A., *The Right to he Whole Produce of Labour* (ed. Foxwell, 1899).
Palyi, M., "Die romantische Geldtheorie", *Archiv für Sozialwissenschaft und Sozialpolitik*, Vol. XLII.
Roscher, W., "Die romantische Schule der Nationaloekonomik in Deutschland", *Zeitschrift für die gesammte Staatswissenschaft* (1870).

Capítulo VI

Engels on Capital (1938).
Lenin, V. I., *The Teachings of Karl Marx.*
Mayer, G., *Friedrich Engels* (1936).
Mehring, F., *Karl Marx, His Life and Work* (1936).
Ryazanov, D., *Karl Marx and Friedrich Engels* (s.f.).

Capítulo VII

Böhm-Bawerk, E. V., *Capital and Interest* (1922).
Bowley, M., *Nassau Senior and Classical Economics* (1937).
Hamilton, M. A., *John Stuart Mill* (1932).
Hutt, W. H., *Economists and the Public* (1936).
Marshall, A., "Mr. Mill's Theory of Value", *Memorial of Alfred Marshall* (ed. A. C. Pigou, 1925).
Menger, C., *Untersuchungen über die Methode der Sozialwissenschaften*

und der Politischen Oekonomie insbesondere, Vol. II, *Collected Works* A1933); "Die Irrthümer des Historismus" Vol. III, *Collected Works* (1935); "John Stuart Mill" Vol. III, *Collected Works* (1935).

Mill, J. S., *Autobiography* (1873). Seligman, E A. R., *Essays in Economics* (1925), Cap. V.

CAPÍTULOS VIII-XII

Boson, M., *Léon Walras, Fondateur de la politique économique scientifique* (1951).

Bukharin, N., *The Economic Theory of the Leisure Class* (sin fecha).

Dorfman, J., *Thorstein Veblen and His America* (1934); *The Economic Mind in American Civilization* (1946).

Fetter, F. A., "America", en *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart*, Vol. I (1927).

Harrod, R. V., *The Life of John Maynard Keynes* (1951).

Hayek, F. A. v., "Carl Menger", en Menger C., *Collected Works*, Vol. I

Hicks, J. R. "Léon Walras", *Econometrica* (1934).

Hobson, J. A., *Veblen* (1936).

Homan, P. T., *Contemporary Economic Thought* (1928).

Hutchison, T. W., *A Review of Economic Doctrines, 1870-1929* (1953).

Keynes, J. M. "Alfred Marshall 1842-1924", *Memorials of Alfred Marshall* (ed. A. C. Pigou, 1925).

Mayer, H., "Der Erkenntniswert der funktionellen Preistheorien", *Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart,* Vol. II (1932).

Menger, C., "Eugen von Böhm-Bawerk" en Menger, C., *Collected Works*, Vol. III (1935).

Morgenstern, O., "Die Drei Grundtypen der Theorie des subjektiven Wertes", *Probleme der Wertlehr* (ed. L. Mises y A. Spiethoff), Vol. I (1931).

Osorio, A., *Théorie mathématique de l'échange* (1913).

Robbins, L., *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*, FCE; "The Place of Jevons in the History of Economic Thought", *The Manchester School,* Vol. VII.

Robinson, E. A. G., "John Maynard Keynes: Economist, Author, Statesman", *Economic Journal* (June 1972).

Stigler, J. J. *Production and Distribution Theories: The Formative Period* (1941).

Triffin, R., *Monopolistic Competition and General Equilibrium Theory* (1940).

Wicksell, K., *Über Wert, Kapital und Rente* (1933).

Young, A. A., "Jevons' Theory of Political Economy", *Economic Problems Old and New* (1928).

INDICES

ÍNDICE DE NOMBRES

ÍNDICE GENERAL

Esta edición de 10,000 ejemplares
se terminó de imprimir y encuadernar el 30 de Enero de 1978
en los Talleres de Ediciones
Americanas, S. A., Moliére
Num. 480-A, México
17, D. F.